

ECOLE NATIONALE VÉTÉRINAIRE DE LYON

Faculté de Médecine de Lyon

Année 1977 - N°

69

**ÉLEVAGE DU MOUTON
ET DE LA CHÈVRE AU MAROC**
*
ORGANISATION DES MARCHÉS

THÈSE

Présentée à l'Université Claude Bernard - Lyon 1
(Médecine - Pharmacie)

et soutenue publiquement le 19 Décembre 1977
pour obtenir le grade de Docteur Vétérinaire
par

EL BAROUDI Abderrahim

né le 10 Octobre 1949 à Marrakech



ECOLE NATIONALE VÉTÉRINAIRE DE LYON

Faculté de Médecine de Lyon

Année 1977 - N°

**ÉLEVAGE DU MOUTON
ET DE LA CHÈVRE AU MAROC**

*

ORGANISATION DES MARCHÉS

THÈSE

Présentée à l'Université Claude Bernard - Lyon 1
(Médecine - Pharmacie)

et soutenue publiquement le 19 Décembre 1977
pour obtenir le grade de Docteur Vétérinaire

par

EL BAROUDI Abderrahim

né le 10 Octobre 1949 à Marrakech



ECOLE NATIONALE D'ÉLEVAGE DE BOVINS

Faculté de Médecine de Lyon

ÉLEVAGE DU MOUTON
ET DE LA CHÈVRE AU MAROC

ORGANISATION DES MARCHÉS



PERSONNEL ENSEIGNANT
DE L'ECOLE NATIONALE VETERINAIRE DE LYON

Directeur : Monsieur le Professeur FROGET.

Directeurs Honoraires : MM. les Professeurs JUNG, TAPERNOUX, FLORIO.

PROFESSEURS

Pharmacie et Toxicologie	M. LORGUE
Anatomie descriptive - Extérieur - Anatomie appliquée	M. BARONE
Physiologie - Thérapeutique - Pharmacodynamie	M. BOST
Histologie - Embryologie - Anatomie pathologique	M. LUCAM
Hygiène et Industrie des aliments d'origine animale	M. FLACHAT
Parasitologie et Maladies parasitaires	M. EUZEBY
Pathologies médicales des équidés et des carnivores - Législation vétérinaire	M. FONTAINE
Pathologie médicale du bétail et des animaux de basse-cour	M. COTTEREAU
Technique chirurgicale - Pathologie chirurgicale	M. COULON
Obstétrique - Pathologie de la reproduction	M. BERTRAND
Pathologie générale - Microbiologie - Immunologie	M. OUDAR
Ethnologie - Zootechnie - Economie rurale	M. FROGET
Botanique appliquée - Agronomie - Alimentation	M. WOLTER
Physique et Chimie biologiques et médicales	M. MAGAT
Maladies contagieuses - Zoonoses - Législation sanitaire	M. JOUBERT

PROFESSEURS SANS CHAIRE

M. FERNEY (Détaché à l'Institut des Sciences et Médecine Vétérinaires de DAKAR)

MM. CHANTEGRELFT, DELATOUR, DESCHANEL, JEAN-BLAIN, LAPRAS, LE NIHOUANEN

MAITRES DE CONFERENCES

MM. BOIVIN, GASTELLU, MOUTHON.

MAITRES ASSISTANTS

Mme CHAUVE, MM. FARGES, FAU, FRANCK, GARNIER, GEVREY, GOUY, KECK, LABE, Mlle LAVAL, MM. LEGEAY, PAYAN, PRAVE, Mme RACHAIL, M. RICHARD.

ASSISTANTS

MM. BASSIER, BELLi, BILLIONNET, CHERMETTE, CHEVRIER, DEGUELLE, DEVILLE, EUZEBY, GOSSE, HARS, TIANO, VILLON.

EXAMINATEURS DE LA THESE

Président : M. le Professeur COUDERT de la Faculté de Médecine,

Premier Assesseur : M. le Professeur FONTAINE de l'Ecole Nationale Vétérinaire

Deuxième Assesseur: M. le Professeur WOLTER,
de l'Ecole Nationale Vétérinaire

L'Université Claude Bernard (Médecine-Pharmacie) de LYON et l'Ecole Nationale Vétérinaire de LYON, déclarent que les opinions émises dans les dissertations qui leur sont présentées doivent être considérées comme propres à leurs auteurs et qu'elles n'entendent leur donner ni approbation ni improbation.

A mes Parents,

Que ce modeste travail soit pour eux le témoignage
de ma profonde affection et de ma reconnaissance
pour tous les sacrifices qu'ils se sont imposés pour
moi.

A mes frères et soeur,

A toute ma famille,

A mes amis.

A Monsieur le Professeur COUDERT,

de la Faculté de Médecine et de Pharmacie de Lyon,
qui nous a fait l'honneur d'accepter la présidence
du Jury de notre thèse.
Hommages respectueux.

A Monsieur le Professeur FONTAINE,

de l'Ecole Nationale Vétérinaire de Lyon.
Nous avons toujours apprécié l'étendue de son
savoir et son dynamisme.
Il a été pour nous l'exemple de la modestie et
de la courtoisie.
L'aide et la confiance qu'il voulut bien nous
accorder pour l'élaboration de ce travail nous
ont profondément touché.
Qu'il veuille bien trouver ici l'expression de
notre gratitude et de notre profond respect.

A Monsieur le Professeur WOLTER,

de l'Ecole Nationale Vétérinaire de Lyon.
Il nous a toujours manifesté la plus grande
bienveillance.
Nous lui sommes très reconnaissant d'avoir
bien voulu accepter de juger notre thèse.

A tout le Service de médecine qui m'a gentiment accueilli.

A tous ceux qui nous ont apporté leur collaboration pour
la réalisation de ce travail.

Sincères remerciements.

- P L A N -

<u>INTRODUCTION</u>	1
<u>PREMIERE PARTIE : ETAT ACTUEL DE L'ELEVAGE</u>	
<u>OVIN ET CAPRIN AU MAROC</u>	4
I - <u>Géographie économique</u>	5
1/- Effectif et répartition	
- Les régions d'élevage	
- Taille des troupeaux	
2/- Races	- Ovines
	- Caprines
3/- Conclusion	
II - <u>Méthodes d'élevage</u>	11
1/- Type extensif :	- nomade
	- transhumant
2/- Type intensif :	
- Elevage sédentaire traditionnel	
- Elevage moderne	
3/- Organisation sociale	
- Les éleveurs	
- Les bergers	
- Les personnes étrangères au monde	
rural et type de contrat	
4/- Conclusion	
<u>DEUXIEME PARTIE : PRODUCTIONS ET MARCHES</u>	15
I - <u>Marchés de bétail vivant : Souks</u>	16
1/- Introduction	
2/- Description d'un souk	17
- Architecture	
- Cycle des jours de marché	
- Fréquentation	
- Capitaux et revenus	
- Les fonctions extra-commerciales	
du souk.	

3/- Commerce du bétail	
- Introduction	
- Organisation	
- Mécanisme de commercialisation	
. déroulement du marché : horaires	
acheminements	
. formation des prix	
- Les circuits et les hommes	
. Les différents types de marchés	
. Les fluctuations dans les apports	
. Les hommes : de l'éleveur au boucher.	
4/- Conclusion	
II - <u>Le marché de la viande</u>	39
1/- Introduction	
2/- Le circuit rural :	
- Organisation	
- Productions	
- Prix	
- Conclusion	
3/- Le circuit urbain :	
- Introduction	
- Organisation	
- Productions	
- Prix	
- Conclusion	
III - <u>Les marchés de la laine et des poils</u>	58
1/ - Introduction	
2/ - Le marché de la laine :	
- Productions lainières	
- Prix et débouchés	
- Conclusion	
3/ - Le marché des poils de chèvre	
IV - <u>Le marché des peaux :</u>	63
1/- Introduction	
2/- Organisation du marché	
3/- Productions	
4/- Prix	
5/- Débouchés et utilisations	
6/- Conclusion	
<u>DISCUSSION</u>	67
<u>CONCLUSION GENERALE</u>	73
<u>BIBLIOGRAPHIE</u>	75

INTRODUCTION

Les petits ruminants représentent la tradition en matière d'élevage au MAROC et l'élevage du mouton y est prépondérant.

Les caprins et surtout les ovins ont toujours été à juste titre considérés comme une ressource intéressante. De tout temps ils sont restés les seuls animaux capables de mettre en valeur les terres les plus médiocres, en utilisant au mieux les maigres pâtures qui leur sont offertes.

L'élevage ovin est capital pour le MAROC, car il est le seul à pouvoir satisfaire les besoins en viande des Marocains. Autrefois, les besoins en viandes étaient satisfaits et il existait même une exportation active de moutons Béni-Guil, appelés Petits Oranais, vers l'Europe. Actuellement, le marché de la viande ovine traverse une crise très sévère et les besoins nationaux ne sont plus couverts complètement. Le Marocain consomme donc de moins en moins de viande de mouton.

Quant aux prix, ils connaissent une tension persistante et une évolution indicielle galopante, passant de 1961 1970 de l'indice 100 à l'indice 230, alors que l'indice du coût de la vie passait seulement de 100 à 140. Et dernièrement, au mois de novembre 1976, à l'occasion de la fête de l'Aïd El Kebir, les prix ont atteint un niveau jamais égalé (le mouton sur pied valait jusqu'à 1200,00 Dirhams - 1 dirham = 1 franc - alors qu'avant il valait entre 200 et 500 Dirhams). Aussi nombreuses furent les familles qui ne purent célébrer le rite du sacrifice du mouton. Et, pendant

les mois qui suivirent la fête, les prix restèrent très élevés (autour de 25 DH le Kg de mouton, alors qu'en novembre et décembre 1975, le Kilog valait 12 DH.

Le Gouvernement fut obligé d'intervenir efficacement pour stabiliser les prix à un niveau acceptable et il fut contraint d'importer des ovins.

De nombreux changements sont intervenus depuis l'époque où l'élevage du mouton était florissant au MAROC. Ce bouleversement de l'élevage ovin et cette crise du marché de la viande sont dûs aux contre-coups du développement, à l'évolution sociale du pays (augmentation du niveau de vie), à l'augmentation de la demande alors que les productions sont restées stagnantes, à l'inorganisation des circuits commerciaux, au développement de la céréaliculture et du maraîchage au dépens de l'élevage, à l'urbanisation intense.

Par conséquent, notre sujet est d'actualité et d'une importance extrême. L'organisation des marchés des petits ruminants en général et celle du marché de la viande en particulier revêtent donc un intérêt considérable et nécessitent des solutions urgentes et énergiques, faute de quoi les Marocains, grands consommateurs de viande ovine, souffriront de plus en plus de cette pénurie. Or, le marché de la viande est directement lié à l'élevage, donc tout progrès dans ce domaine passe nécessairement par l'amélioration de cet élevage. Aussi l'intérêt qu'on peut lui porter est sans cesse sollicité ; toutes causes susceptibles d'engendrer des modifications d'effectifs, de races, de productions, d'exploitation font toujours l'objet d'analyses intéressantes.

Notre travail consistera dans un premier temps à préciser les effectifs marocains, ainsi que les méthodes d'élevage. Puis, dans un second temps, nous nous attacherons à étudier l'organisation des marchés des animaux vivants, de la viande, de la laine et des peaux.

PREMIERE PARTIE

ETAT ACTUEL DE L'ÉLEVAGE OVIN & CAPRIN AU MAROC

I - Géographie Economique

1° - EFFECTIF ET REPARTITION

Les statistiques périodiques du Ministère de l'Agriculture relative aux animaux sont basées sur les déclarations faites au Service des Impôts et Contributions (TERTIB). Bien qu'elles accusent des chiffres légèrement inférieurs à la réalité par suite de déclarations volontairement réduites, elles donnent un ordre de grandeur approximatif, soulignant l'importance numérique et la variété du bétail de boucherie.

TABLEAU I

Effectif du cheptel (race locale) 1972

Provinces & Préfectures	Bovins	Ovins	Caprins
Agadir	181.260	660.991	1.366.674
Al Hoceima	28.450	56.426	124.350
Beni Mellal	113.667	793.345	423.371
El Jadida	468.135	693.667	9.936
Fès	198.888	682.519	264.337
Kenitra	510.000	1.600.000	200.000
Khouribga	58.864	458.397	41.311
Ksar Es Souk	38.547	722.934	583.627
Marrakech	408.567	2.453.876	741.048
Meknès	294.300	1.794.200	229.300
Nador	34.956	270.196	62.561
Ouarzazate	48.250	458.971	614.817
Oujda	33.303	1.394.392	360.456
Safi	243.686	1.119.882	491.729
Settat	148.260	521.700	21.900
Tanger	13.430	30.500	5.330
Taza	121.920	796.603	751.611
Tétouan	243.592	360.213	455.167
Casablanca Préfecture	20.875	25.428	1.119
Rabat Préfecture	68.000	122.000	19.000
Total →	3.276.950	15.016.240	6.767.644

Effectif 1974 (seuls sont recensés les ovins et caprins de plus de 1 an et les bovins de plus de 18 mois) :

- Bovins	=	4.034.372
- Ovins	=	15.148.948
- Caprins	=	6.254.446
- Porcins	=	4.428
- Equidés et asins	=	1.871.586

Par ailleurs, on distingue des troupeaux de différentes tailles :

- les petits troupeaux (moins de 20 bêtes)
comptent 3 Millions d'animaux, soit 18 % du total,
- les troupeaux moyens (de 20 à 100) regroupent
8 Millions d'animaux, soit 48 % du total,
- les grands troupeaux (plus de 100) intéressent
5,5 Millions d'animaux, soit 34 % du total.

Nous constatons donc une grande prédominance des grands effectifs. Mais la tendance actuelle est la réduction de la taille de ces grands troupeaux.

Conclusion :

Les principales régions du mouton classées par ordre décroissant sont : Marrakech, Meknès, Kenitra, Oujda, Safi, Taza, Béni Mellal, Ksar El Souk, El Jadida et Fez.

Les régions où domine l'élevage de la chèvre sont : Agadir, Taza, Marrakech, Ouarzazate, Ksar El Souk, Safi, Tétouan, Beni Mellal et Oujda.

2° - LES RACES

2.1. - Races ovines

Le troupeau marocain est assez hétérogène et on y distingue certaines races géographiques.

a/- La race de montagne ou type berbère :

Le mouton est petit (0,50, à 0,65 m) ultrabusqué, brévili-gne, ossature fine, dessus rectiligne et large, garrot effacé, gigot arrondi, côte ronde, rein large. Le mouton berbère rustique, très robuste, s'engraisse facilement. Son poids est de 25 à 40 Kg et son rendement en viande de 48 à 50 %. Sa laine est de qualité inférieure, ouverte, jarreuse. Par conséquent, c'est un animal de boucherie.

Dans cette race berbère, on distingue deux variétés : Aknoul et Aït Barka.

b/- Les races des plateaux ou type arabe :

C'est un mouton busqué, sublongiligne, dessus rectiligne, cou long, garrot saillant, cuisse musclée et plate, rein large, côte profonde. On y distingue :

- le mouton du Tadla : grand (0,85 m à 0,90 m) au garrot. Le béliet peut atteindre 100 Kg. L'ossature est forte, le rendement de la carcasse est de 45 à 48 %.
- le mouton des Béni-Meskine ou Sardi au sud de Sétat. Sa pigmentation est noire autour des yeux, son ossature est fine. Il a une bonne conformation. Les agneaux ont une croissance rapide. Les brebis sont de très bonnes laitières.
- le mouton des plateaux de l'est (Maroc Oriental) ou Béni-Guil. Il a le chanfrein busqué, le cou court. Dessus rectiligne, côte ronde, cuisse globuleuse et descendue, ossature fine, pigmentation brune de la tête et des pattes. Son rendement est de 50 %.

Les ovins de l'oriental sont réputés sur le marché pour leur "qualité bouchère" ; leur taille et leur excellente conformation

les avantages au plus haut point au niveau des exportations. Ce mouton a été pendant longtemps exporté vers la France sous le nom de "Petit Orandis". La saveur de sa viande se rapproche du mouton de Présalé.

On distingue dans la race Béni-Guil deux variétés : l'Harcha et le Zoulay.

- le mouton Timahdit (Moyen Atlas) : c'est un mélange de la race berbère et de la race des plateaux. Il a une bonne conformation pour la boucherie.

c/- Les races côtières (Atlantique)

Doukkala, Abda, Béni-Ahsen.

C'est un mouton de grande taille (0,75 à 0,95 m), ossature puissante, rein, croupe et gigot étroits. Il a une mauvaise conformation pour la boucherie : le rendement de sa carcasse est de 40 à 45 %. Ces moutons sont difficiles à engraisser, par contre ce sont les meilleurs producteurs de laine.

d/- La race des oasis ou race Demane :

C'est une race très hétérogène au point de vue morphologique. De haute taille, ossature fine, taux de prolificité exceptionnel (une brebis donne 1,95 agneaux par portée).

Conclusion :

Le troupeau ovin est important numériquement. Il constitue l'ossature principale du cheptel marocain, autant par son rôle économique que par son rôle social du fait de l'utilisation du mouton dans la pratique des rites musulmans. L'élevage du mouton assure la ressource la plus importante de la population rurale. Cet élevage remplit la fonction de caisse d'épargne très pratique.

Les races ovines sont variées, adaptées merveilleusement bien au milieu, dotées également d'un potentiel génétique de précocité satisfaisant (race Sardi), de rusticité (toutes les races), et de prolificité (race Demane).

2.2. - Races caprines :

Au MAROC, on distingue plusieurs races :

a/- La chèvre marocaine :

Originnaire de Nubie, elle est petite, busquée, ses cornes sont rejetées en arrière et aplaties, ses oreilles sont longues, sa peau souple, ses poils grossiers. Sa robe est brun foncé ou noire.

Elle est sobre, rustique, soumise aux mêmes conditions difficiles d'existence, elle maigrit moins rapidement que les autres animaux. Elle est très prolifique et bonne laitière.

b/- La chèvre espagnole ou andalouse :

Variétés Murcina, Malaga et Granada.

c/- La chèvre de Malte

d/- La chèvre alpine

e/- La chèvre angora

Il serait intéressant de développer cet élevage pour la production de poil.

Conclusion :

Les caprins sont élevés dans tout le MAROC. Ils constituent la principale ressource des régions les plus déshéritées. La densité la plus forte se trouve dans l'arganeraie entre Agadir et Essaouira.

CONCLUSION :

Le mouton marocain offre d'excellentes aptitudes bouchères.

Le chèvre marocaine, en tant qu'animal de boucherie est très intéressante pour les régions pauvres (ex : Le Rif) ; de plus, c'est une excellente laitière et il est bien dommage que cette qualité soit peu exploitée ; la production de fromage de chèvre est insignifiante par rapport à l'importance du troupeau caprin.

Les populations ovines et caprines sont intimement mêlées, la chèvre servant de guide au troupeau ovin.

L'élevage des petits ruminants présente donc une importance économique, sociale et religieuse considérable.

II - Méthodes d'Elevage

1° - TYPE EXTENSIF

On y distingue le nomadisme et la transhumance.

1.1 - Le nomadisme

Ce type d'élevage archaïque concerne moins d'un million de têtes. Les animaux se déplacent sans cesse en quête de terres plus clémentes.

Cet élevage voit son importance diminuer d'année en année et on le rencontre surtout dans le Maroc Oriental, ainsi que dans les provinces sahariennes.

1.2 - La transhumance

Il s'agit de déplacements saisonniers sur les parcours d'une même tribu. Si les déplacements s'effectuent hors des limites de la tribu, il existe des accords intertribaux basés sur le principe de la réciprocité du service rendu.

On distingue :

a/- La transhumance d'été

Les animaux se déplacent de la plaine vers la montagne.

b/- La transhumance d'hiver

Déplacement en sens inverse des troupeaux de montagne.

2° - TYPE INTENSIF

Il se présente sous deux aspects :

2.1. - Elevage sédentaire traditionnel

Il groupe 2 millions de têtes environ et comprend plusieurs catégories :

a/- Elevage familial :

Ce sont des troupeaux de petites tailles vivant autour des villes et des villages. Pendant l'été, ils vont sur les chaumes. C'est dans cette catégorie que sont prélevés les moutons de l'Aïd El Kebir. Cet élevage familial constitue une réserve d'argent pour les petits éleveurs. C'est leur banque en quelque sorte.

b/- Les troupeaux sédentaires :

Ils vivent dans des exploitations. Ils sont nourris par les produits de celles-ci. L'importance de ces troupeaux est faible.

c/- Les troupeaux des oasis :

La race Demane y est dominante. La domestication dans cette race a été très poussée, si bien que les hommes vivent en promiscuité avec les animaux.

2.2. - Elevage moderne

Les animaux vivent en stabulation permanente ou en semi-stabulation. L'alimentation des animaux provient en grande partie de l'exploitation agricole : chaumes, jachères, fourrages, grains...

Dans ce genre d'élevage, les contrôles de production et les contrôles sanitaires sont fréquents.

3° - ORGANISATION

3.1. Les éleveurs

Il existe au MAROC 520.000 éleveurs d'ovins (enquête statistique 1971).

- Les petits éleveurs (effectif inférieur à 20 bêtes) forment le groupe le plus important (57 % de la population des éleveurs).
- Les gros éleveurs (troupeaux de plus de 100 bêtes) représentent 5,5 %. Ces gros éleveurs détiennent 34 % de l'effectif ovin.
- Les éleveurs moyens (20 à 100 bêtes) sont relativement nombreux (34 %).

3.2. Les bergers (sareh)

Autrefois, le berger était plutôt un serf qui travaillait pour un propriétaire terrien moyennant une faible part des revenus.

Aujourd'hui, il s'agit surtout d'un salarié. Juridiquement, il n'existe aucun statut du berger et les employeurs profitent de cette situation pour offrir des salaires dérisoires aux bergers (salaire annuel de 2.000 DH environ). Ceci est facilité par le nombre important de demandeurs d'emploi et par l'extrême faiblesse des offres d'emploi.

3.3. Les personnes étrangères au monde rural

Certains citadins issus de couches sociales aisées (professions libérales, commerçants, hauts fonctionnaires) achètent des animaux qu'ils mettent en association avec des éleveurs, l'éleveur touchant 25 à 50 % des bénéfices. Il existe plusieurs

types de contrats : 1/3, 1/4, 1/5, 1/6, Ras El Mel. Les plus fréquents sont le 1/5 et le 1/4, c'est-à-dire que l'éleveur touche le quart ou le cinquième des productions.

4° - CONCLUSION

Il y a donc deux types d'agriculture au MAROC. L'une traditionnelle ou artisanale, restée identique depuis des millénaires, l'autre moderne, caractérisée par l'utilisation intensive de matériel agricole et de techniques modernes.

Cette situation correspond bien à l'une des caractéristiques structurales du sous-développement marqué par la coexistence de deux économies absolument différentes : l'une, moderne correspond à celle des pays industrialisés, l'autre, dite traditionnelle, constitue le prolongement des institutions et des modes de production des siècles précédents.

L'agriculture traditionnelle produit pour consommer, c'est donc une agriculture de subsistance ; l'agriculture moderne a pour principal mobile "le marché".

DEUXIEME PARTIE

PRODUCTIONS & MARCHÉS

I - Marchés du bétail vivant : Souks

1° - INTRODUCTION

Le souk est un lieu de rencontre mais aussi un lieu d'échanges entre producteurs ruraux d'une part, et entre commerçants et artisans d'autre part.

Chaque semaine, 3 millions de personnes fréquentent ces marchés qui sont au nombre de 850 environ.

Moins célèbres que leurs homonymes urbains, les souks de Fès ou de Marrakech par exemple, les marchés ruraux sont une réalité économique indispensable à l'équilibre des campagnes.

Bien qu'issu d'une longue histoire, le souk n'est pas un vestige folklorique uniquement, mais c'est aussi un véritable pôle d'attraction exceptionnel dans le monde rural et les gens s'y rendent chaque semaine non pas pour accomplir un rite, mais bien pour satisfaire des besoins vitaux.

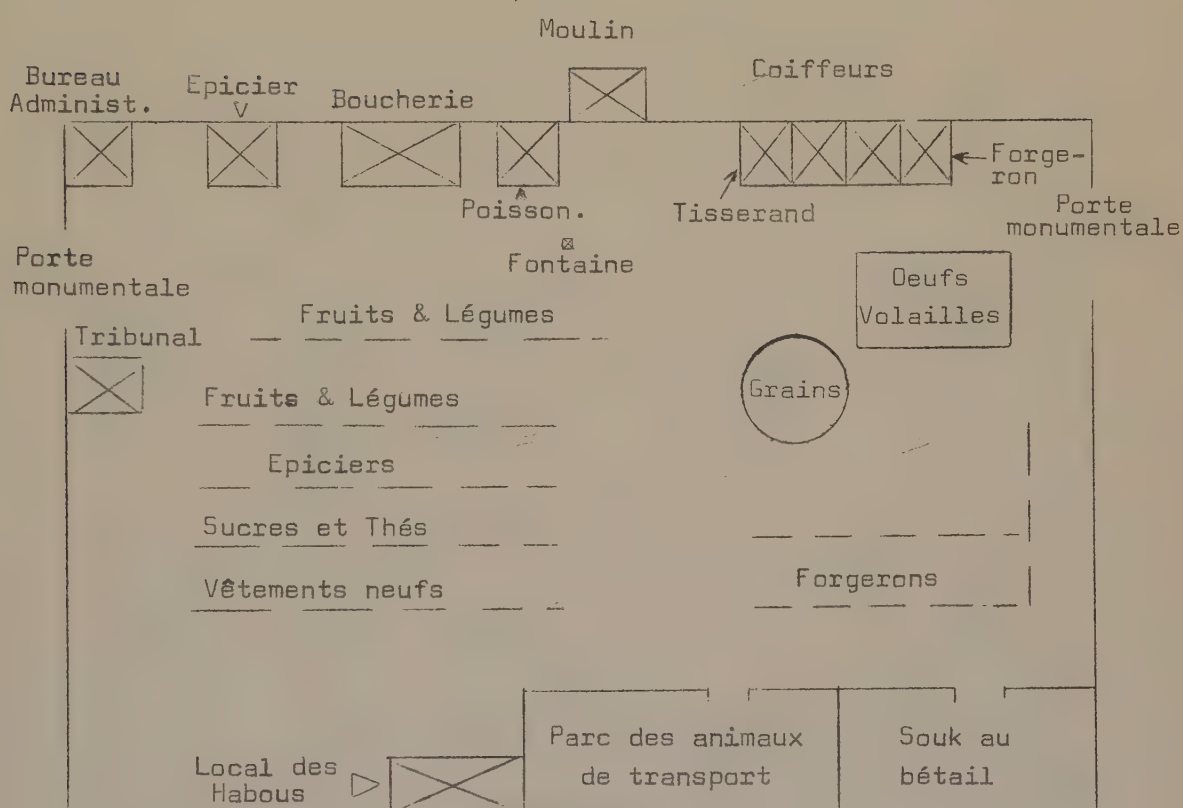
Par leur ancienneté, leurs structures, leurs modes de fonctionnement, les souks sont la conservation d'un type de marché archaïque. Mais cet archaïsme se maintient avec vigueur au MAROC, s'adapte à la vie moderne.

D'autre part, les souks interviennent dans le processus d'urbanisation, fixant des noyaux d'agglomération, animant des villages devenus villes, en grande partie grâce au marché.

2° - DESCRIPTION D'UN SOUK

2.1. Architecture et organisation interne :

Souk de TATOUFET (100 points de vente)

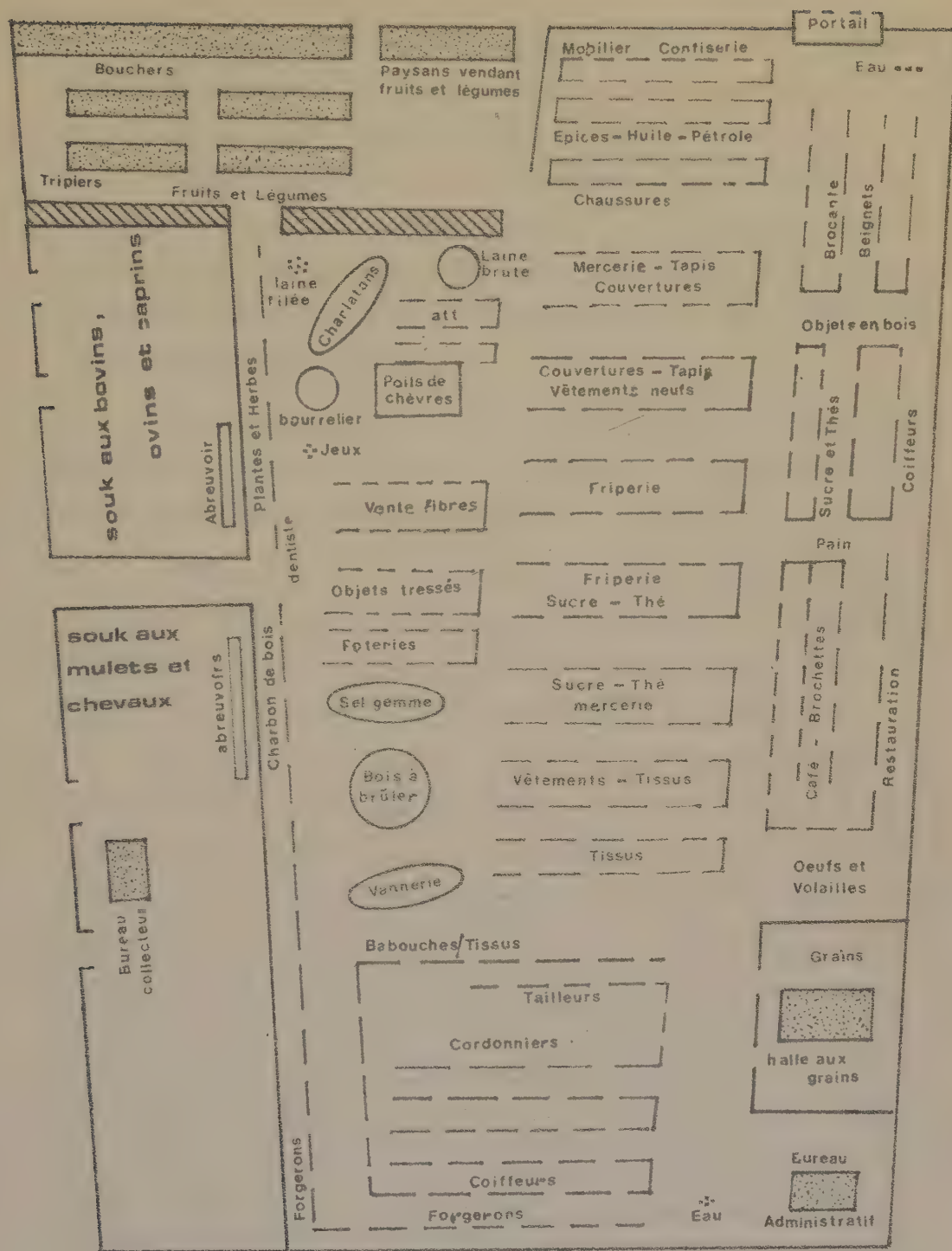


--- Alignements de commerces forains

☒ Bâtiments en dur

○ Etals denses et non alignés

Pastèques (en été)



Souk de KHEMISSSET

(1900 points de vente)

■ Bâtiments en dur

-- Alignements de commerces forains

○ Petits étals en plein air

○ Etals denses non alignés

A l'origine, le souk était disposé en cercle reproduisant l'image du campement du Douar. Puis, peu à peu des constructions en dur son apparues. Actuellement, nous retrouvons le type primitif, c'est-à-dire un souk se tenant régulièrement au même endroit sans aucune délimitation précise. Cet endroit est souvent choisi du fait de la proximité d'une source d'eau, d'un local de l'autorité administrative, d'une infirmerie, de la présence d'une route goudronnée ou d'une piste.

Puis viennent les souks où existe un mur qui les délimite précisément. Ce mur est souvent rectangulaire avec une seule entrée et sortie (pour la perception des taxes).

Enfin, nous trouvons des souks à l'architecture plus élaborée, où existent des constructions en dur (salle d'abattage, enclos aux grains, boutiques diverses, local du caïd, poste de gendarmerie, infirmerie, local du service d'élevage...).

Mais, quel que soit le genre de souk, l'organisation interne est la même. Le souk se compose donc d'une multitude de tentes rangées dans un ordre bien précis. A côté des tentes se trouvent des marchands étalant leurs marchandises à même le sol, mais respectant l'architecture d'ensemble. Les allées du souk présentent des analogies avec les ruelles d'une médina (ville musulmane). Dans les souks existent de véritables quartiers, de véritables corporations. Ainsi les marchands d'épices occupent une place bien déterminée, de même que les marchands de vêtements et de tissus. Il existe aussi un emplacement réservé aux cordonniers, rétameurs, apothicaires, coiffeurs-barbiers, maréchaux-ferrants, quincaillers. L'battoir est souvent excentré et à sa proximité se trouvent l'enclos au bétail et les stalles en ciment à la disposition des bouchers et des tripiers. Une place

importante est réservée à la restauration (vendeurs de beignets, brochettes, méchouis et sucreries). Dans les souks non encore équipés, il n'y a pas de salle d'abattage, ni de stalles. Les bêtes sont alors égorgées par terre, puis elles sont pendues aux branches d'arbres pour l'habillage ; puis la commercialisation se fait sur des tables en bois rudimentaires. Mais ce type devient de plus en plus rare et de plus en plus, des installations en dur et couvertes sont mises en place.

En résumé, il existe donc au MAROC trois genres de marchés :

a/- marché en ordre serré

non bâti et à disposition bien régulière.

b/- marchés dessérés

avec des constructions partielles ou parfois un entourage complet de bâtiments.

c/- marché en ordre lâche

bâtis ou non avec disposition désordonnée.

Ainsi, sur le Plateau Central et le Moyen-Atlas, on trouve encore quelques souks de types primitifs, non construits, en pleine nature, très proches du campement antique.

Dans le Rif Oriental, dans le Haouz (région de Marrakech), on rencontre des marchés isolés, simplement entourés d'un mur, sans aucun habitat proche.

Par contre, à proximité des grandes villes (Rabat, Salé, Tanger, Fès, Meknès...) existent des marchés entièrement bâtis, ceints d'une bordure continue de boutiques, d'ateliers artisanaux, centres fonctionnels dont une petite partie continue à vivre hors des jours de marché.

2.2. Le cycle des jours

La commercialisation dans les campagnes marocaines est rythmée par la succession des marchés en un cycle de jours inlassablement répété.

La périodicité du souk est hebdomadaire le plus souvent. Quelques marchés peu nombreux se tiennent deux ou trois fois par semaine. Par exemple, dans le nord du MAROC, seuls 17 marchés sur 384 ont ainsi une fréquence rapprochée.

Cette périodicité est adaptée aussi bien à la faible capacité de transport et de conservation des produits à la campagne qu'aux activités des soukiers qui doivent retourner en ville à intervalles rapprochés.

Le souk a une vie éphémère (un jour) et par cela, il diffère totalement de la foire des pays européens qui a lieu plus rarement (une à deux fois par mois, deux à quatre fois par an), mais qui se prolonge plusieurs jours. Le souk se distingue également du moussem qui est principalement une fête religieuse et accessoirement une foire commerciale annuelle. Le moussem se tient habituellement après les récoltes (ainsi les paysans ont de l'argent à dépenser) et dure plusieurs jours, voire même une à deux semaines.

Souvent le souk porte le nom du jour de sa tenue : souk khemis (souk du jeudi), souk El Thine (du lundi), souk El Arba (souk du mercredi dans le Rharb). Il peut porter aussi le nom d'un saint ou marabout, ou d'un village (souk de Benguerir).

2.3. Fréquentation

Sont présents dans les souks : les paysans venus apporter leurs produits ou se ravitailler (thé, sucre, habits, épices...), les commerçants forains effectuant des circuits hebdomadaires sur les marchés, des artisans faisant des travaux divers et des spécialistes offrant divers services (restauration, coiffure, saigneurs, charlatans, conteurs).

Le paysan fréquente un ou deux souks par semaine. Quelquefois, il faut marcher toute la nuit pour arriver de bonne heure le matin au souk. La distance qui sépare le souk du lieu d'habitation du paysan est variable selon les régions : dans les Doukkala, elle est de 8,5 Km en moyenne, dans la région de Marrakech, elle est de 19 Km. Notons enfin que l'on ne se rend pas toujours au souk le plus proche et que, pour des raisons économiques et administratives, on néglige le souk voisin pour gagner en 10 heures de marche, voire plus, un centre plus important à 45 Km de là.

Le paysan passe un temps excessif sur le chemin du souk et cela est dû à la très faible motorisation des transports. Si le commerçant utilise souvent le car, le taxi ou le camion, le fellah gagne le souk à pied ou monté sur son âne ou sur sa mule. Parfois le paysan utilise une charrette tirée par un âne ou un mulet. En montagne, les cavaliers se rendant au souk sont nombreux ; en plaine, on voit d'interminables files de piétons lourdement chargés et de cyclistes. Ce n'est que dans certaines régions riches que la possession d'une camionnette par quelques agriculteurs révèle un niveau de vie et un équipement rares au MAROC. Toutefois, le transport en car devient de plus en plus courant.

Il est de plus en plus fréquent de rencontrer sur les souks ruraux une clientèle citadine en quête de produits frais et toujours moins chers qu'en ville.

Un souk groupe en moyenne 300 commerçants et dessert une population d'environ 10.000 personnes.

Le taux moyen par souk est de 3.000 personnes. Ce taux varie selon l'importance du souk et de la région.

Il existe donc des disparités régionales dans la fréquentation hebdomadaire des souks. Ces disparités sont dues aux différences très nettes entre régions suréquipées et régions sous-équipées dans le domaine commercial.

2.4. Capitaux et revenus

Les capitaux investis sont très variables suivant la nature de la marchandise et la région.

Dans certaines contrées pauvres l'étal du boucher ne contient que deux chèvres, soit 100 DH, par contre dans les gros marchés, un boucher peut débiter un bovin et plus, donc 1.000 DH.

Catégories commerciales relevées 1965-1970	Capital moyen visible sur souk (en DH)	Revenu hebdomadaire minimum (DH)
Boucher	140 - 800	40
Marchand sucre - Thé	500 - 1.500	45
Marchand fruits-légumes	120 - 160	47
Vêtements - Tissus	2.700 - 8.000	100
Marchands de bestiaux	1.500 - 8.000	150

(Etude statistique sur le commerce intérieur)

Pour comparaison : revenu moyen hebdomadaire de :

- un métayer sans terre 15 à 20 DH
- petit propriétaire foncier 35 DH

Nous constatons donc la grande différence de moyens entre le commerçant soukier et le paysan. Le fellah est à la merci des grossistes et des maquignons. Le commerçant soukier est capable de valoriser au mieux ses produits, il est mieux organisé, mieux équipé, il pratique avec ses confrères une entente sur les prix. Fréquentant plusieurs souks pendant la semaine, il peut vendre ailleurs ce qu'il n'a pas pu écouler dans un marché. Il est au courant des fluctuations des cours, il dispose à tous les niveaux d'avance en argent qu'il pourra rembourser sans trop de peine. Par contre, les moyens du fellah sont insignifiants. Il est toujours endetté et ses récoltes n'arrivent jamais à rembourser les crédits contactés pour faire des achats. Le paysan est isolé face aux spéculateurs plus riches et mieux organisés.

Le soukier, par ailleurs, atténue les risques de mévente en pratiquant le système du double circuit commercial : collecteur de produits ruraux et vendeur de produits citadins. Par exemple, dans le Moyen Atlas, les épiciers achètent des toisons de mouton et vendent des fruits secs et des épices. Les toisons seront revendues à des grossistes.

2.5. Fonctions extra-commerciales du souk

Le souk a un rôle social très important. C'est un lieu de rencontre pour les paysans. C'est là qu'on retrouve des amis, qu'on se divertit, qu'on se restaure, qu'on se met au courant des dernières nouvelles. Le souk tient lieu de place publique. C'est là qu'on observe la société dans tous ses aspects.

C'est sur le souk que se fait aussi le contact avec le sexe féminin. On y vient pour trouver une épouse éventuelle. En effet, les jeunes

En effet, les jeunes filles s'y rendent parées et fardées avec soin. D'autre part, la prostitution y est courante.

Par ailleurs, le souk a une fonction administrative. Les autorités locales y sont présentes : le caïd, le juge et la gendarmerie. Le paysan vient au souk pour régler de nombreuses affaires administratives : déclaration d'état civil, demande de carte d'identité et de prêts agricoles.

Les annonces officielles sont effectuées par l'intermédiaire d'un crieur public, car la grande majorité de la population est analphabète. On y trouve aussi un dispensaire médical.

Enfin, le souk fonctionne comme centre d'embauche pour les travailleurs agricoles saisonniers.

3° - COMMERCE DU BETAIL

3.1. Introduction

Le bétail représente un des éléments les plus importants des échanges commerciaux sur les souks ; il y est présent sur la quasi totalité des marchés. C'est la "banque" des paysans. Quand il a besoin d'argent liquide pour faire des achats (achat de grains) ou régler des dettes, le paysan vend quelques bêtes. Quand le fellah dispose d'argent, il le place dans l'achat de quelques moutons ou chèvres. Donc, suivant ses besoins, le fellah peut soit alimenter, soit débiter son compte.

3.2. Organisation

Le souk est le lieu privilégié pour les transactions sur le bétail. Les ventes en dehors des souks sont insignifiantes, elles représentent seulement 0,5 % du commerce du bétail. Ces ventes extérieures s'effectuent dans les douars aux portes des villes pour permettre l'abattage rapide en vue d'une réception familiale, d'un besoin urgent de la clientèle. C'est sur les ovins que se font principalement les transactions.

On distingue 3 périodes d'élevage au MAROC :

a/- La première période, du 1er avril à juin

C'est la plus intéressante, car l'herbe y est abondante et l'engraissement aisé.

b/- La deuxième période, de juillet à novembre

Elle est caractérisée par la raréfaction des bons pâturages, la sécheresse et, par conséquent, on assiste à l'amaigrissement généralisé des troupeaux.

c/- La troisième période, de décembre à mars

Elle permet au cheptel de récupérer.

Par conséquent, ces trois saisons d'élevage déterminent trois saisons de transactions commerciales bien précises. En outre, l'apport de cet élevage est considérable dans la vie économique du pays. Les marchés de bétail sont très dynamiques ; en effet, la moitié des bêtes est effectivement vendue. Les apports sur les marchés septentrionaux représentent par semaine la somme de 20 millions de DH, soit de quoi fournir à 13.000 foyers ruraux leur revenu annuel. Si le bétail n'existait pas, la situation de nombreuses régions serait des plus misérables et surtout dans les zones arides.

3.3. Mécanisme de la commercialisation

a/- Déroulement du marché au bétail

Les animaux ont été acheminés le plus souvent à pied. Il aura fallu parfois toute la nuit pour le paysan pour atteindre le souk. Rares sont les fellahs possédant un camion pour le transport des bêtes et celles-ci arrivent souvent très fatiguées.

Le marché au bétail débute très tôt, dès l'aube. Le paysan conduit ses animaux à vendre sur l'aire réservée à cet usage. Les animaux sont groupés par espèces : groupe des bovins, groupe des ovins et caprins, groupe des ânes, groupe des mulets et chevaux. Mais ce sont les ovins qui forment le lot le plus important. Dans certaines régions du Rif, ce sont les caprins. Le bétail diffère donc d'un souk à l'autre. Les petits souks ne commercialisent que les ovins et les caprins, les moyens et les gros souks ajoutent à cet ensemble les bovins, les asins, voire les équidés (marchés de Fès, Meknès, Marrakech).

Le marché au bétail s'anime au fur et à mesure des arrivages. Il y a un va et vient incessant des acheteurs. Ceux-ci apprécient surtout l'état d'engraissement des ovins en tatant la base de la queue, le scrotum, la côte et la partie antérieure du sternum. Ils se renseignent sur les prix, marchandent inlassablement, les prix sont lents à se former. Les cours varient tout au long de la matinée en fonction de l'offre et de la demande, du bon vouloir des commerçants. Les contrats de vente sont verbaux. Dans les petits marchés, les transactions s'effectuent entre paysans et la présence de commerçants spécialisés est fort rare. Par contre, sur les gros marchés, nombreux sont les acheteurs venus en camion qui acquièrent de grosses quantités de bêtes. La présence de ces gros acquéreurs active le marché.

Le bétail acheté en premier est celui destiné à l'abattage sur place et devant servir à la confection de méchoui et de brochettes sur le souk. Les plus belles bêtes sont vendues assez rapidement aux maquignons ou à leurs représentants. Aucune bête n'est pesée. En fin de matinée, l'activité est moins fébrile et le marché au bétail est déserté progressivement au profit des aires de restauration et de divertissement. Les paysans devront ramener des bêtes invendues ou alors ils seront obligés de les céder à des prix très bas. Le marché au bétail est le premier commencé et le premier terminé. Si le paysan n'a pas vendu ses bêtes, il devra visiter plusieurs souks voisins pour réussir à les vendre. C'est pour cette raison que les souks se tiennent à des jours différents. Parfois, le paysan se rendra au gros marché régional, espérant y trouver un commerce plus actif et des cours meilleurs. L'éleveur perd un temps considérable en fréquentant plusieurs souks et ce n'est qu'après de multiples allées et venues qu'il gagne quelques dirhams et, en fin de compte, il réalise rarement de bonnes affaires.

Ces opérations de vente du bétail représentent pour le paysan une activité importante aussi bien du point de vue de son emploi du temps que du point de vue de son budget familial. En général, c'est le croit annuel qui est vendu. On estime en général les naissances au MAROC à 60 % du troupeau ovin et caprin. Or d'après les sondages réalisés sur les marchés, les apports en ovins et caprins sont de l'ordre de 45 %.

Comme sur tous les marchés mondiaux, l'éleveur est constamment en état d'infériorité face au commerçant. Appréciant mal le poids et la qualité de ses bêtes, croyant faire une bonne affaire, alors qu'il vend au plus juste prix, le paysan est à la merci du maquignon.

b/- La formation des prix

Les cours varient en fonction de la saison, de l'état des pâturages et de l'état d'embonpoint des animaux. En été, la viande de mouton est la plus consommée ; en hiver, c'est la viande de bovin. Tout ceci apporte de fortes variations dans les prix. Une sécheresse prolongée, des parcours en mauvais état, font chuter les prix. Les paysans vendent leurs bêtes à des tarifs de misère, de crainte de les voir dépérir. A l'inverse, des pluies abondantes en fin d'hiver laissent prévoir un bon engraissement et chacun conserve son cheptel espérant mieux le rentabiliser.

D'autres éléments interviennent sur la fluctuation des prix : la demande des commerçants spéculateurs, bien au courant des prix pratiqués dans les villes ou régions voisines, la fête du sacrifice du mouton (grosse demande).

Au cours du déroulement du marché, les fluctuations de prix sont relativement importantes. En tout début de matinée, les tarifs sont élevés et concernent des bêtes de premier choix. Par la suite, les apports massifs sur le souk entraînent l'effondrement des cours. Et, juste avant l'achèvement du marché, les prix chutent à un niveau très bas, car les paysans cèdent devant la fermeté des négociants et pour éviter d'avoir à ramener leur bétail chez eux.

Les différences de prix d'une région à l'autre sont importantes et permettent des spéculations très rentables.

Ainsi, trois facteurs interviennent dans la formation des prix : l'état des pâturages en montagne ou en plaine, la desserte routière et l'importance des apports au marché. En effet, dans

certaines régions isolées et mal desservies (ex : le Rif), les prix sont relativement bas. C'est dans ces régions que viennent s'approvisionner les maquignons. Ils achètent dans les montagnes des bêtes à bas prix, souvent médiocres, les engraisent en plaine, puis les revendent sur les gros marchés péri-urbains. A l'inverse, de belles bêtes sont achetées dans le Moyen-Atlas pour l'embouche et acheminées vers des régions lointaines à grosse demande (Casa-blanca, Rabat). A 20 Km de distance, des écarts de 250 à 300 DH sont possibles. Le maquignon bien informé peut faire de beaux bénéfices avec un minimum de risques, la mobilité étant son atout principal. Les courtiers et les maquignons sont grandement favorisés par l'absence de pesées et de mercuriales, par la difficile diffusion des renseignements sur les cours des prix, par l'isolement du paysan, obligé de rester en permanence auprès de son troupeau. Les négociants, bien au courant des prix moyens du jour, des prix pratiqués les jours précédents dans les abattoirs urbains, des prix des autres marchés voisins n'achètent donc qu'à bon escient.

L'éleveur mal informé, isolé, démuné, pressé de vendre, s'oppose au maquignon bien renseigné, mieux équipé et peu pressé d'acheter. L'échange est donc très inégal.

Tableau 2

Cours des prix en DH à la production et leur évolution

Produits	janv	fév	mars	avr	mai	juin	juil	août	sept	oct
Mouton sur pied	3,67	3,60	3,48	3,51	3,34	3,32	3,38	3,40	3,49	3,63
Mouton en cheville	8,00	8,00	7,75	7,75	7,00	7,00	7,25	7,25	7,50	8,00
Chèvre sur pied	2,48	2,50	2,51	2,56	2,44	2,47	2,37	2,40	2,47	2,58
Chèvre en cheville	5,25	5,25	5,25	5,50	5,25	5,25	5,00	5,00	5,25	5,20
Boeuf sur pied	2,81	2,80	2,86	2,82	2,80	2,67	2,71	2,70	2,78	2,83
Boeuf en cheville	5,75	5,75	5,80	5,75	5,50	5,50	5,60	5,50	5,75	5,75

tableau (suite)

Produit	nov.	déc.
Mouton sur pied	3,83	3,90
Mouton en cheville	8,25	8,25
Chèvre sur pied	2,68	2,82
Chèvre en cheville	5,75	6,00
boeuf sur pied	2,97	3,02
boeuf en cheville	6,00	6,10

3.4. Les circuits et les hommes

a) les différents types de marchés

- les marchés spécialisés dans les petits ruminants :

Dans l'Oriental et le Moyen Atlas, existent de gros marchés :

Marchés ovins	(. Oujda	250.000 têtes/an
	(. Azrou	125.000 têtes/an
	(. Meknès	90.000 têtes/an
	(. Salé	80.000 têtes/an

Marchés caprins	(. Taourirt	55.000 têtes/an
	(. Khenifra	40.000 têtes/an
	(. Tetouan	12.000 têtes/an

- les marchés carrefours :

Ce sont de véritables plaques tournantes. Ils possèdent un grand rayon de ramassage et d'expédition. Le bétail qui transite par ces marchés est en partie étranger à la région. Cette catégorie de marché existe à Fès, à Oujda, Meknès et Marrakech. Par exemple, le marché de Fès met en relation pays rifains et Moyen-Atlas d'une part, Oriental et pays atlantiques d'autre part. Ce type de marché a une triple action :

- . alimenter les abattoirs de la ville,
- . fournir les chevillards qui viennent des régions à forte

demande (Casablanca, Rabat),

- permettre aux éleveurs de la région d'acquérir quelques bêtes pour les engraisser au printemps et les revendre au début de l'été.

- les marchés groupeurs urbains :

Ce type de marché puise à la fois dans une région d'élevage proche et dans des régions éloignées. Mais à la différence des marchés répartiteurs précédents, ces souks satisfont surtout les besoins en viande de la ville ou des agglomérations voisines.

Par exemple : Salé est un souk où la demande en viande est très importante ; en effet, ce marché approvisionne l'agglomération de Rabat-Salé (600.000 habitants).

La collecte voisine s'effectue sur le littoral, la région des Zaër, Zemmour, sud du Rharb. La collecte lointaine est réalisée dans les régions d'Oujda et des Rehamna (nord de Marrakech).

- les marchés ruraux d'écoulement :

Ils rassemblent la production animale locale. Exemple : Azrou, Khenifra et Taourirt.

- les marchés groupeurs inter-tribaux :

Ce sont de petits ou moyens souks qui permettent aux tribus environnantes, non seulement de vendre ou d'échanger leurs productions, mais aussi de s'approvisionner en produits de première nécessité.

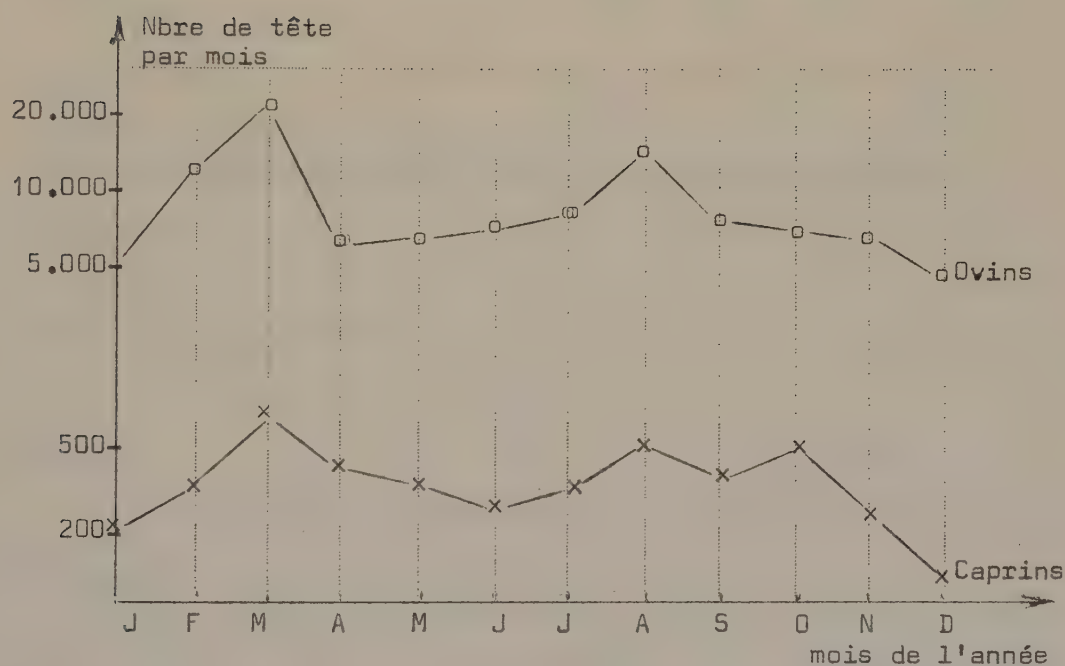
- le marché d'approvisionnement :

Il se situe dans des régions enclavées d'auto-consommation. Il permet des échanges locaux et intervient rarement dans les circuits commerciaux.

b) les fluctuations dans les apports

- les variations saisonnières :

Selon le type de région (montagne ou plaine, région aride ou humide), le déroulement de l'année climatique, l'éloignement ou la proximité des zones urbaines, il existe de grandes variations dans les apports de bétail sur le marché.



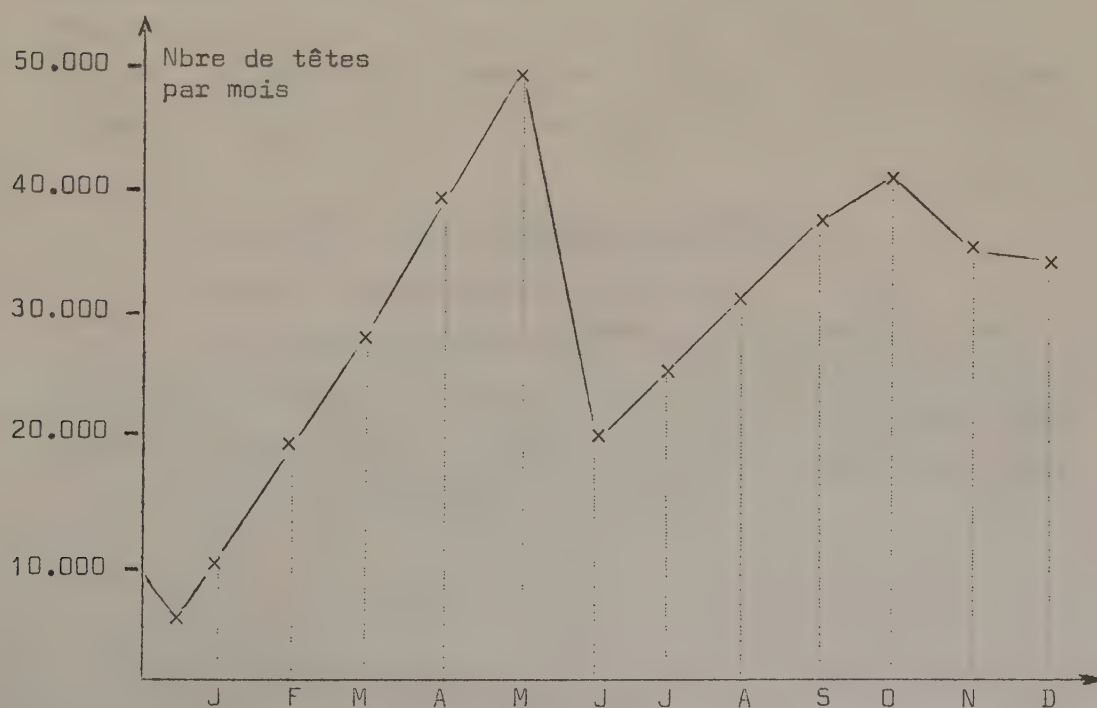
Souk de SALE (1968)

TABLEAU 3

Période	Bovins	Veaux	Ovins
janvier	4.862	591	59.874
février	5.426	739	16.406
mars	6.303	1.066	16.233
avril	5.795	1.043	23.546
mai	5.402	1.174	11.889
juin	5.846	791	14.006
juillet	6.729	784	18.373
août	7.648	780	20.004
septembre	8.043	922	20.108
octobre	5.729	-	199.300
novembre	5.938	1.735	17.258
décembre	8.037	932	15.717
Totaux	75.758	10.557	432.714

Nbre d'entrées des animaux vivants au marché aux bestiaux

Casablanca.



Souk de FES 1963 (Ovins)

Nous constatons qu'il y a deux périodes de fortes commercialisations du bétail vivant :

- au printemps (mars à mai), la bonne qualité des pâturages incite les éleveurs à acheter des bêtes en vue de les engraisser.
- en automne (octobre, novembre), les paysans vendent une partie de leurs bêtes pour acheter des semences, rembourser les crédits contractés. Entre ces deux maxima se situent deux périodes de creux où le niveau d'activité des souks baisse fortement.

Il existe un facteur mobile qui conditionne le niveau d'activité du souk : c'est la fête du sacrifice du mouton (Aïd El Kebir). Pendant le mois qui précède cette fête, les souks connaissent une activité fébrile et des apports massifs d'ovins ont lieu dans les marchés urbains. Et souvent, des marchés se forment sur l'aire des souks ou en des endroits dégagés, aux environs de la ville et parfois même à la périphérie de certains quartiers.

- les variations inter annuelles :

Une sécheresse prolongée, des inondations, des épizooties interviennent fortement dans les fluctuations des apports de bétail. Le souk est bel et bien un baromètre de l'évolution du cheptel. Les apports de bétail sur le marché reflètent remarquablement la vitalité de l'élevage marocain.

c) les hommes : de l'éleveur au boucher

Il existe une véritable hiérarchie :

- le paysan éleveur : il vend le croit annuel de son troupeau. Parfois, pour faire face à un besoin d'argent pressant, il est obligé de vendre une bête ; par exemple, lors d'une fête, d'une réception, de labours, de moissons, de paiement des impôts.

- les éleveurs spéculateurs : ils disposent de moyens financiers importants. Ils achètent des animaux en début d'hiver, les engraisent et les revendent en fin de printemps. Ces éleveurs spéculent lors de la fête du mouton ; ils acquièrent à bas prix des lots importants d'ovins deux à trois mois avant la fête, les engraisent et les revendent au prix fort dans les jours qui précèdent l'Aïd.

- les commerçants intermédiaires : ils travaillent pour le compte d'un patron et interviennent ainsi auprès du paysan pour lui acheter ou lui vendre des bêtes. Ces commerçants intermédiaires sont souvent très proches des paysans ; d'ailleurs, ils s'habillent comme eux et ainsi le contact est plus aisé. Certains bouchers jouent parfois ce rôle d'intermédiaire entre les maquignons et les éleveurs. Ces intermédiaires font baisser fortement les prix d'achat pour arrondir leur commission.

- les bouchers soukiers : ils abattent dans l'abattoir rural des bêtes achetées en début de marché ou la veille dans un autre souk. Ils sont obligés d'écouler toute leur marchandise, car tout transfert de viande est strictement interdit.

- les maquignons : ils se situent au sommet de la pyramide et forment une classe très variée : elle comprend des petits commerçants achetant trois ou quatre bêtes qu'ils revendront assez rapidement moyennant un petit bénéfice, de gros négociants disposant de moyens considérables (camions, rabatteurs, intermédiaires) et achetant des lots importants de moutons. Cette dernière catégorie d'hommes est bien au courant des fluctuations des prix entre les différentes régions, entre la ville et la campagne. Ils réalisent de gros bénéfices.

4. CONCLUSION

Les souks représentent donc une réalité économique indispensable à l'équilibre des campagnes. Effectivement, ils sont issus d'une longue histoire, mais il ne faut pas les considérer comme des vestiges folkloriques propres à séduire les touristes étrangers. Les souks sont de véritables pôles d'attraction dans le monde rural et ils permettent aux paysans de satisfaire leurs besoins vitaux. D'autre part, les souks s'adaptent parfaitement à la vie moderne, ils interviennent dans le processus d'urbanisation. En effet, de nombreux villages furent créés à partir de souks prospères. De plus, les avantages des souks ne sont pas tous bien exploités : la vulgarisation agricole y est peu développée, les interventions techniques et sanitaires sur le cheptel y sont rares.

Le souk est un phénomène de civilisation qui existait bien avant l'apparition du sous-développement, mais celui-ci l'affecte aujourd'hui gravement et les marchés révèlent avec précision les secteurs et les régions en crise. L'activité de certains souks a beaucoup diminué et ceci est dû au rôle de plus en plus prépondérant des villes et des villages importants où nous assistons à une multiplication des centres commerciaux fixes.

Dans l'avenir, les souks verront leur activité s'amoindrir, des regroupements et des réorganisations s'opéreront.

La commercialisation à domicile se développe de plus en plus du fait de l'utilisation plus courante de l'automobile et du camion. Les marchands de bestiaux achètent directement dans les fermes d'élevage. Donc, dans l'avenir, le souk ne disparaîtra car il aura toujours un rôle à jouer comme relai entre les villes et les campagnes, comme centre d'écoulement des produits

d'élevage et du petit artisanat.

Il serait donc intéressant d'essayer d'améliorer l'état des souks et cela passe avant tout par l'amélioration des conditions de vie du fellah. Cela nécessite donc des créations de coopératives de commercialisation, la mise à la disposition des paysans de moyens de stockage importants, de camions collectifs, d'organismes de ramassage des productions, de moyens d'information sur les cours des prix. Il faut que le paysan puisse profiter des conseils de techniciens d'élevage, de personnes compétentes dans la commercialisation et la gestion. Ainsi, les fellah pourront présenter un front uni sur le marché face aux spéculateurs. Le mode de taxation sur les souks défavorise le paysan car les produits sont taxés à l'entrée et non à la sortie.

L'amélioration de l'encadrement administratif s'impose. Dans les souks de nombreux investissements techniques sont réalisés, mais les investissements humains demeurent inexistantes.

II - Le marché de la viande

1. INTRODUCTION

La production des viandes, principalement ovines, auxquelles nous voulons limiter notre étude pour l'intérêt actuel qu'elles occupent dans les échanges, a toujours été un problème d'importance vitale pour le Maroc. Sa solution est intimement liée à celle d'assurer l'approvisionnement suffisant et régulier de la population. Cette solution est également liée à celles d'autres problèmes tous aussi importants : celui d'un meilleur rendement des exploitations agricoles, d'une modernisation d'un secteur productif de notre économie.

D'autre part, la viande est un nutriment indispensable pour l'individu et son achat est souvent considéré comme une dépense pilote, car il conditionne les indices de prix et de consommation des autres denrées alimentaires. Ainsi, en 1971, l'enquête statistique sur les dépenses des ménages révéla que la part de celles-ci pour la viande était passée de 13,6 % en 1960 à 22,1 % en 1971. La consommation par an et par habitant est de 12 kg (statistique 1970), celle-ci se répartissant comme suit : boeuf 6,60 kg, mouton 4,85 kg, veau 0,25 kg. Cette consommation est faible.

Par ailleurs, le marché de la viande ovine a été profondément affecté par les mutations subies par l'agriculture et l'expansion démographique. En effet, la demande en viande ovine, recherchée de tout temps par le consommateur marocain, a augmenté considérablement ; par contre, la production n'a pas suivi. Ce

déséquilibre créa sur le marché de la viande un état de crise car la demande n'était plus satisfaite. De plus, cette situation a été aggravée ces dernières années par une flambée sans précédent des prix des matières premières agricoles, ce qui a entraîné une profonde perturbation de toutes les habitudes de production et des circuits de commercialisation.

Dans le marché de la viande, on distingue un circuit rural et un circuit urbain.

2. LE CIRCUIT RURAL

2.1. Organisation

Le circuit rural de la viande prend naissance au niveau de l'abattoir rural et s'achève au niveau de la boucherie rurale.

a) l'abattoir rural

Sur un grand nombre de souks, des abattoirs ont été installés. Il s'agit le plus souvent d'une aire d'abattage cimentée avec une rigole centrale, alimentée en eau courante, abritée du soleil et des intempéries par un hangar métallique avec couverture en fibrociment. Des poutrelles métalliques portent des crochets fixes pour la suspension et l'habillage des animaux. Parfois, ces locaux étant trop exigus, les ouvriers préfèrent abattre leurs bêtes à l'ombre d'un arbre et l'habillage est réalisé en suspendant les animaux aux branches d'arbre.

En général, les consignes d'hygiène sont rarement respectées et les détritiques (excréments, contenus des réservoirs gastriques, débris d'organes) sont, soit amassés en tas non loin des lieux d'abattage, soit répandus dans les champs avoisinants, soit abandonnés sur place quand les fosses septiques n'existent pas ou ne fonctionnent pas. Toute personne et tout animal a libre accès sur les lieux de préparation de la viande.

L'inspection sanitaire est rarement pratiquée par un vétérinaire et c'est souvent un adjoint technique (infirmier vétérinaire) qui contrôle la salubrité de la viande. D'autre part, cette inspection est fréquemment incomplète et nombreux sont les animaux qui y échappent. En effet, il existe des centres et des souks non contrôlés.

Les animaux sont donc abattus et aussitôt commercialisés dans l'abattoir même ou dans les boucheries existant dans le souk ou dans ses environs.

b) la boucherie rurale

Les bouchers soukiers, après inspection sanitaire, doivent écouler la totalité de leur marchandise, car tout transfert de viande est strictement interdit. Ils acquittent une taxe d'abattage, paient un ouvrier pour faire l'abattage et l'habillage des animaux et revendent les peaux. Ensuite, ils commercialisent viandes et abats. Les carcasses sont découpées au fur et à mesure de la demande. Dans les souks, l'étal est souvent constitué par une planche en bois sur laquelle le boucher expose les morceaux découpés. Les installations frigorifiques sont inexistantes. Dans certains marchés très importants, les boucheries sont construites en dur et l'étal est fait d'une dalle en ciment, mais là aussi les frigorifiques sont rares.

Au Maroc, les découpes en morceaux bien précis ne sont pas pratiquées ; le prix est le même pour tous les morceaux ; ce qui intervient, c'est le poids demandé par le client. Ce système favorise les gens aisés, car ils achètent des morceaux de premier choix (gigot, cotelettes, selle), le boucher préférant souvent vendre ces morceaux entiers. Les consommateurs démunis doivent se contenter des morceaux de deuxième choix (collier, membres), présentés en petites quantités correspondant au poids demandé.

2.2. Productions

Ainsi, en 1971, il a été abattu 887.130 ovins dans les souks contrôlés, soit 10.496.381 kg de viande et 557.968 caprins, soit 5.660.950 kg. Dans les souks non contrôlés, les abattages se chiffrent à 388.877 ovins, soit 3.997.372 kg, et 520.680 caprins, soit 5.163.218 kg.

En 1972, les productions de viande se chiffrent à :

- souks contrôlés : 9.716.394 kg soit 830.000 ovins
4.895.109 kg soit 502.513 caprins
- souks non contrôlés : 3.038.259 kg soit 305.702 ovins
2.410.695 kg soit 250.168 caprins.

(Voir tableaux 4 et 5).

Nous constatons donc une baisse sensible de la production. Les centres de production les plus importants sont : les provinces de Kénitra, de Settat, de Safi, de Marrakech, d'El Jadida, de Rabat, de Meknès, d'Agadir et d'Oujda pour la viande ovine ; les provinces d'Agadir et de Kenitra, de Meknès, de Safi, de Quarzazate et de Béni-Mellal pour la viande caprine.

2.3. Les prix

Le prix de la viande sur les souks est toujours inférieur de 1 à 2 dirhams par kilo à celui pratiqué dans les boucheries urbaines. Ce phénomène a incité nombre de citoyens à venir s'approvisionner dans les boucheries rurales. Les prix varient énormément d'une région à l'autre, d'une saison à l'autre et d'une année à l'autre. La marge bénéficiaire est de l'ordre de 1 à 3 dirhams par kilo. Les impôts, les frais de transport, le paiement des aides en absorbe une partie. Les bouchers

TABLEAU 4

ABATTAGE CENTRE ET SOUKS CONTROLES

Année 1972

Provinces et Préfectures	Ovins		Caprins	
	nombre	poids	nombre	poids
Agadir	57.654	541.107	130.239	978.431
Al Hoceima	6.293	56.145	4.393	38.318
Béni-Mellal	20.126	220.658	31.370	311.114
El Jadida	50.712	658.307	2.034	23.535
Fès	25.938	373.563	23.468	261.117
Kénitra	109.138	1.460.689	46.631	558.726
Khouribga	30.932	411.081	4.372	45.822
K. Es Souk	8.356	96.190	11.149	117.147
Marrakech	96.066	931.812	31.783	292.133
Meknès	57.522	625.512	40.495	535.828
Nador	39.206	405.684	25.699	270.812
Ouarzazate	9.551	88.396	18.112	197.780
Oujda	40.625	402.557	37.406	272.509
Safi	74.034	1.039.857	43.186	481.624
Settat	84.082	1.140.307	9.310	48.521
Tanger	316	4.777	187	2.346
Tetouan	9.335	94.852	11.025	107.626
Taza	22.457	240.906	28.614	248.654
Casa Préf.	22.757	295.581	1.290	13.302
Rabat Préf.	62.212	628.413	1.750	19.764
Total	8.303.312	9.716.394	502.513	4.895.109

Les poids sont exprimés en kilogrammes.

TABLEAU 5

ABATTAGE CENTRES ET SOUKS NON CONTROLES

Année 1972

Provinces	Ovins		Caprins	
	nombre	poids	nombre	poids
Agadir	15.199	145.159	26.414	199.685
Al Hoceima	320	4.160	2.530	17.710
Béni Mellal	9.000	117.000	19.000	190.000
Fès	20.000	24.000	50.000	500.000
Kenitra	12.000	132.000	5.000	60.000
Khouribga	10.320	113.520	2.077	20.770
K. Es Souk	16.500	132.000	5.300	50.000
Marrakech	79.978	663.791	23.694	191.504
Nador	200	19.200	1.200	13.100
Ouarzazate	39.940	439.340	47.920	527.120
Oujda	47.812	563.744	35.058	315.531
Safi	24.678	370.170	10.395	93.555
Settat	12.500	162.500	1.360	16.320
Tanger	3.000	30.000	800	6.400
Taza	9.800	98.900	9.200	119.000
Tetouan	2.555	22.775	10.220	90.000
Total	305.702	3.038.259	258.168	2.410.695

Les poids sont exprimés en kilogrammes.

soukiers sont contraints très souvent de fréquenter plusieurs souks dans la semaine pour équilibrer leur budget. Les bénéfices nets sont relativement importants ; ils oscillent entre 50 et 300 DH par semaine.

Le prix du kilogramme de mouton varie de 14 à 16 DH (1977), celui de la chèvre aux alentours de 6 DH.

2.4. Conclusion

Du point de vue hygiénique et sanitaire, le circuit rural laisse à désirer. Il existe encore de nombreux centres non contrôlés par les services vétérinaires, surtout dans les régions de Quarzazate et d'Oujda. Les abattages clandestins demeurent encore importants (3 tonnes par an). Ce marché clandestin est surtout alimenté par les animaux malades et susceptibles d'être saisis lors d'un contrôle sanitaire. Il est vrai que les prix dans ce marché noir sont très alléchants.

D'autre part, le marché rural de la viande connaît les mêmes variations de qualité, d'approvisionnement et de prix que les marchés urbains. Mais il ne faut pas oublier que ce circuit rural satisfait pleinement les besoins locaux en viande car la demande n'est pas aussi forte que dans le circuit urbain.

3. LE CIRCUIT URBAIN

3.1. Introduction

Ce circuit est déjà plus complexe, mais son étude est plus aisée car des statistiques précises ont été réalisées en ce qui concerne le tonnage des viandes, l'évolution du cours des prix et la qualité des denrées. Par ailleurs, le marché urbain de la viande est mieux contrôlé par les services vétérinaires,

les services d'hygiène, la brigade des fraudes et le fisc. Ce circuit prend naissance au niveau de l'abattoir municipal et s'achève au niveau de la boucherie urbaine.

3.2. Organisation

a) l'abattoir urbain

La plupart furent construits sous le protectorat français; par conséquent, ils sont à l'image des abattoirs français. On y rencontre plusieurs salles d'abattage, des rails aériens, des frigorifiques, des locaux sanitaires, un service vétérinaire et administratif compétents et satisfaisants, des écuries, un clos d'équarissage. Le secteur propre est séparé du secteur souillé.

Les carcasses sont commercialisées dans l'abattoir même ; en effet, le marché de la viande y est très actif et les bouchers de la ville s'y approvisionnent.

b) la boucherie urbaine

Autrefois, les boucheries des grandes villes ressemblaient à celles qui existent actuellement dans les campagnes, c'est-à-dire une baraque avec une table en bois, sans frigorifique, sans eau courante ni électricité. Aujourd'hui, un grand effort sur le plan hygiénique et sanitaire a été réalisé : les boutiques sont construites en dur, avec un carrelage blanc sur les murs, une dalle en marbre pour découper et exposer la viande, des frigorifiques et l'eau potable. La propreté des lieux, des instruments et des tenues vestimentaires est très satisfaisante. Le port de la blouse blanche et du calot est très répandu.

3.3. Productions

Le troupeau ovin fournit plus du tiers de la viande rouge consommée, mais les productions sont restées stagnantes. Les viandes marocaines sont soumises à des variations importantes de qualité suivant la région de provenance et surtout selon l'époque de l'année. En effet, au Maroc, d'une saison à l'autre, les graphiques des pesées périodiques, de l'état d'engraissement et des rendements connaissent d'importantes fluctuations (Voir tableaux 6, 7 et 8).

Les meilleures carcasses sont fournies par les moutons de race sardi, timahdit, béni-guil.

Les caractéristiques générales des carcasses ovines sont les suivantes :

- âge 10 à 15 mois
- poids moyen 11 kg (il a diminué ces dernières années -
Voir tableau 8)
- rendement 48 %
- engraissement satisfaisant
- qualité variable : la qualification des carcasses est matérialisée par l'apposition d'estampilles de différentes couleurs (le vert représente la qualité extra, le rouge la première qualité, le bleu la deuxième qualité et le noir la troisième qualité). Par exemple, à l'abattoir municipal de Casablanca, sur un volume de 5.448 tonnes en 1973, agneaux compris, la première qualité représentait 76 %, la deuxième qualité 16,8 % et la qualité extra 7,2 %. Par ailleurs, la qualité des carcasses est fonction de la qualité des pâturages, donc des saisons. Par conséquent, à la fin du printemps, les animaux auront un état d'embonpoint excellent, à la fin de l'hiver ils seront

Evolution des abattages du poids moyens et des prix en cheville

O V I N S 1 9 7 4

Municipal	A g a d i r				F e s				M a r r a k e c h			
Mois	Nbre	Poids		Prix	Nbre	Poids		Prix	Nbre	Poids		Prix
		Total	Moyen			Total	Moyen			Total	Moyen	
Janvier	517	4275	8,3	10,5	2951	27050	9,2	7,50	3803	34679	9,1	---
Février	699	6732	9,6	12,5	626	4792	7,6	12,00	3075	28020	9,1	12,0
Mars	995	10248	10,3	12,5	-	-	-	12,00	4934	45286	9,2	12,0
Avril	1532	18234	11,9	12,5	6701	74828	11,2	11,00	11782	116355	9,9	10,0
Mai	1950	23642	12,1	10,75	8972	122406	13,6	9,50	14723	152367	10,3	10,0
Juin	2564	30827	12,0	10,75	10394	132190	12,7	10,00	15271	161889	10,6	10,0
Juillet	2882	29684	10,3	10,75	10578	123748	11,7	10,5	15511	157800	10,2	10,0
Août	3063	34482	11,2	10,75	9362	104702	11,2	11,25	12592	127133	10,1	11,0
Septembre	2555	29146	11,4	12,50	7983	84712	10,6	11,00	8966	91570	10,2	12,0
Octobre	1208	14750	12,2	11,60	4371	47822	10,9	11,00	6322	66517	10,5	12,0
Novembre	393	4818	12,2	11,80	1806	20394	11,3	12,5	4669	49224	10,5	12,0
Décembre	551	7057	12,8	11,80	1228	12670	10,3	12,5	2787	28639	10,3	12,0
	18909	213895	11,3	11,50	64972	755314	11,6	11,91	104440	1059479	10,1	11,1

Tableau 6

O u j d a				Casablanca				R a b a t			
Nbre	Poids		Prix	Nbre	Poids		Prix	Nbre	Poids		Prix
	Total	Moyen			Total	Moyen			Total	Moyen	
1098	7590	6,9	9,0	12075	127000	10,5	14,25	2905	27680	9,5	12,87
2689	167599	6,2	11,5	12028	126072	10,5	13,25	3502	31821	9,1	12,87
4166	34701	8,3	11,5	18908	203455	10,8	12,75	6702	73007	10,8	11,10
10248	105414	10,3	9,5	36572	427208	11,7	10,75	11406	131307	11,5	10,66
15616	156347	10,0	9,5	48463	624625	12,9	11,50	14473	165598	11,4	9,45
-	-	-	-	47545	656056	13,8	10,75	14592	181273	12,4	9,60
18509	179727	9,7	10,0	52401	711199	13,6	11,25	16658	194592	11,7	11,75
17940	174889	9,7	9,5	51108	690985	13,5	12,75	13656	172089	12,6	10,95
-	-	-	-	40946	609421	14,9	12,15	-	-	-	-
6388	64197	10,0	10,50	32293	431172	13,3	12,75	10467	116636	11,1	12,58
2780	26274	9,4	12,00	23118	307113	13,3	12,10	6660	84362	12,7	12,67
1641	12747	7,8	12,00	19210	245213	12,8	17,50	4123	57551	13,9	13,45
31003	778655	9,6	10,50	394667	5159469	13,1	12,64	105224	1235916	11,7	11,63

Tableau 6 (suite)

EVOLUTION DES ABATTAGES DES POIDS MOYENS ET DES PRIX

EN CHEVILLE (1ère qualité)

O V I N S 1975

Municipal.	A g a d i r				F è s				Marrakech			
Mois	Nbre	Poids		Prix	Nbre	Poids		Prix	Nbre	Poids		Pri
		Total	Moyen			Total	Moyen			Total	Moyen	
Janvier	444	5442	12,3	14,-	1080	14160	13,1	12,5	3792	37712	9,9	12,-
Février	746	7705	10,3	15,-	1126	14790	13,1	13,5	4754	42085	8,8	12,-
Mars	1311	12100	9,2	14,-	2479	26090	10,5	14,-	6386	52740	8,3	12,-
Avril	1754	15713	9,0	13,5	2407	24318	10,1	13,5	8241	71612	8,7	12,-
Mai	1926	18058	9,4	13,5	4862	53976	11,1	13,-	9346	86782	9,3	12,-
Juin	1803	18695	10,4	13,-	10197	113926	11,2	10,8	13402	127339	9,5	12,-
Juillet	2380	22752	9,6	12,5	11833	135191	11,4	11,5	15135	137940	9,1	12,-
Août	2619	25757	9,8	12,5	9304	105020	11,3	12,5	11178	97331	8,7	12,-
Septembre	1569	16616	10,6	13,-	7676	88358	11,5	12,5	10706	95578	8,9	12,-
Octobre	1742	17403	10,0	13,5	4691	52758	11,2	12,5	9140	85431	9,3	12,-
Novembre	857	8722	10,2	13,5	2664	29766	11,2	12,75	5972	56051	9,4	12,-
Décembre	921	9522	10,3	13,5	1905	23740	12,5	14,-	3230	30097	9,3	12,-
Total	18072	178485	9,9	13,46	60224	682093	11,3	12,75	101282	920698	9,1	12,-

Tableau 7

O u j d a				Casablanca				R a b a t			
Nbre	Poids		Prix	Nbre	Poids		Prix	Nbre	Poids		Prix
	Total	Moyen			Total	Moyen			Total	Moyen	
2736	20785	7,6	12,-	15195	166649	11,0	15,50	4095	52042	12,7	15,12
2750	20483	7,4	13,-	20522	215977	10,5	14,25	5086	54741	10,8	14,00
4120	30300	7,3	13,-	20653	208321	10,1	14,25	6865	71480	10,4	14,10
5331	40296	7,6	13,50	29304	358448	12,2	13,20	9099	89856	9,9	12,75
8941	82128	9,2	12,50	35842	379580	10,6	11,75	11081	121558	11,0	12,00
6498	157918	9,6	9,00	53167	565146	10,6	10,45	15256	169697	11,1	10,20
21972	209374	9,5	10,00	63055	681355	10,8	11,10	17218	189549	11,0	11,25
19981	109928	10,0	10,50	51913	571673	11,0	12,12	14385	152433	10,6	12,30
12792	129220	10,1	11,50	45211	542039	12,0	12,70	12196	131296	10,8	12,76
4502	39715	8,8	11,50	35533	393934	11,1	12,75	10280	131145	12,8	13,31
3755	30556	8,1	13,00	27639	318913	11,5	12,45	8223	106292	12,9	12,56
2574	22652	8,8	13,00	16863	192705	11,4	12,35	5462	76489	14,0	13,49
05961	983355	9,3	11,87	414897	4594740	11,1	12,74	119246	1346578	11,3	12,82

Tableau 7 (Suite)

TABLEAU 8

Abattages ovins pendant les années 1973 - 74 - 75

1/- Nombre total des animaux abattus . (1)

Année	Nombre de têtes abattues	%	Changement par rapport de l'année de référence (%)
1973	916.529	100,00	-
1974	800.984	87,39	- 12,61
1975	819.682	89,43	- 10,57

2/- Poids total de carcasses des animaux abattus

Année	Poids en Kg	%	Changement (%)
1973	10.444.345	100,00	-
1974	9.532.151	91,27	- 8,73
1975	8.705.949	83,45	- 16,65

3/- Poids moyen de carcasse des animaux abattus

Année	Poids moyen en Kg	%	Changement (%)
1973	11,39	100,00	-
1974	11,90	104,48	+ 4,48
1975	10,62	93,25	- 6,75

4/- Prix moyen (prix en cheville, première qualité) pratiqué aux abattoirs

Année	Prix en DH	%	Changement (%)
1973	8,53	100,00	-
1974	11,53	135,13	+ 35,13
1975	12,59	147, 8	+ 47,58

(1) Sous le "Total" nous donnons le total des six abattoirs traités.

maigres. Il y a donc des fluctuations dans les apports, le poids des carcasses et la qualité.

Ainsi, d'avril à septembre, les arrivages sont satisfaisants sur le plan quantitatif et qualitatif. La période d'octobre à mars est caractérisée par l'insuffisance des apports.

Les productions en viande ovine pendant les années 1973, 1974 et 1975 ont été les suivantes :

1973	10.444.345 kg
1974	9.532.151 kg
1975	8.705.949 kg

La production est en baisse alors que la demande est en hausse. Le tableau suivant nous précise les niveaux de l'offre et de la demande dans les années à venir :

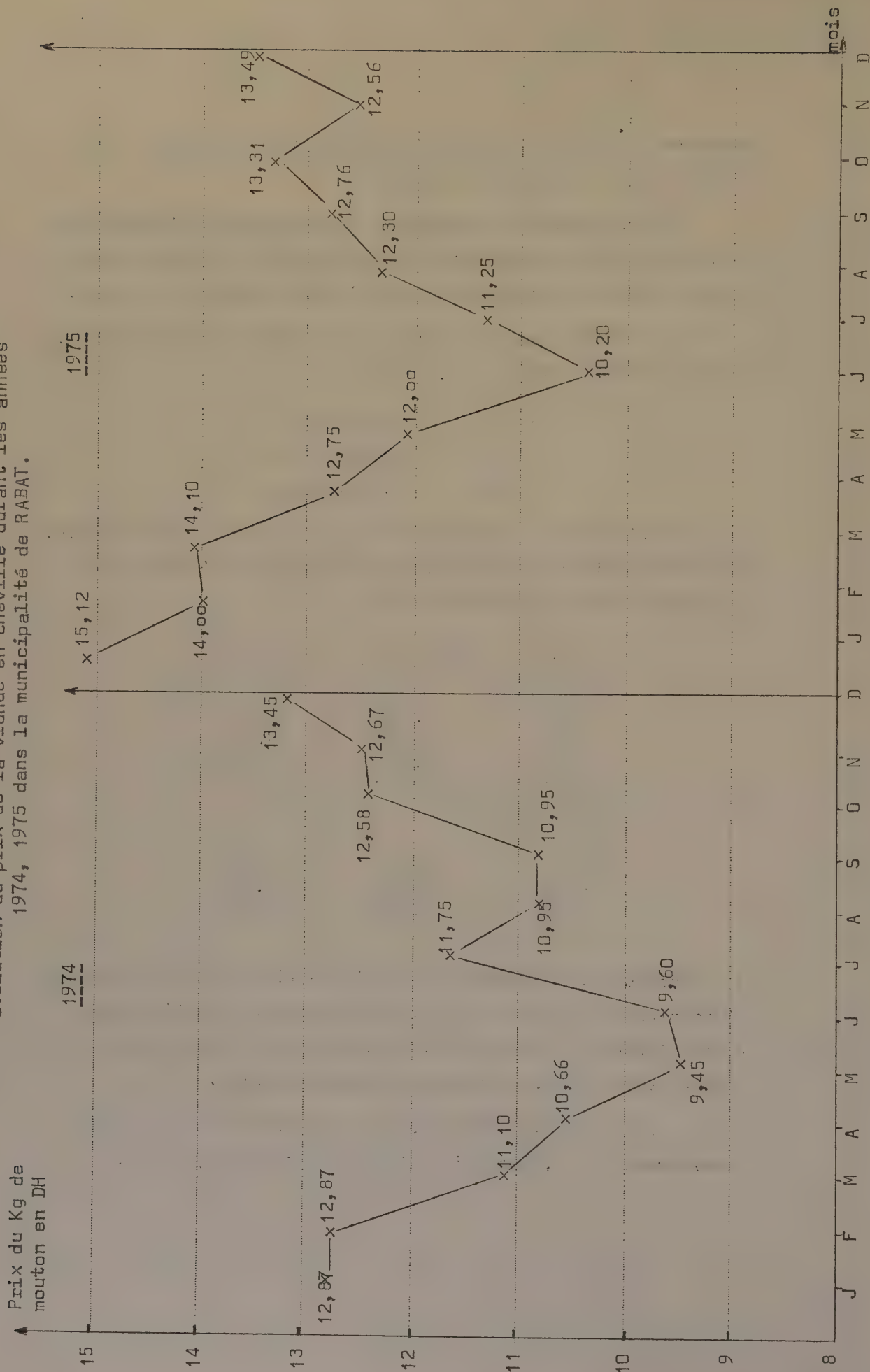
ovins	Offre en t.	Demande
1969	47.900	47.900
1978	57.240	65.390
1980	59.550	70.000
caprins		
1969	25.600	25.600
1978	26.560	31.370
1980	26.800	35.650

Par conséquent, la demande n'est plus satisfaite et le déficit s'accroîtra de plus en plus ; actuellement, ce déficit en viande rouge se chiffre à 30.000 tonnes dont 10.000 tonnes en viande ovine et 10.000 tonnes en viande caprine.

La production d'agneaux de boucherie n'est pas très importante. Ainsi, dans l'abattoir de Casablanca, durant

Tableau 9

Evolution du prix de la viande en cheville durant les années 1974, 1975 dans la municipalité de RABAT.



l'année 1973, 67.742 agneaux ont été abattus, soit 666.134 kg de viande, alors que pour la même année 388.743 moutons ont été sacrifiés, soit 4.791.680 kg.

3.4. Les prix (Voir tableau 9)

Ces dernières années, les prix ont subi des hausses spectaculaires ; en 1971, le kilo de mouton valait 8 DH, en 1974 il en valait 12, en 1975 13 DH et en 1977 16 DH (prix en cheville). Cette flambée des prix dénote une crise latente qu'il convient d'analyser. Ces augmentations sont dues d'abord au renchérissement des matières premières agricoles, à l'augmentation de la demande par suite de l'accroissement de la population et du niveau de vie. Dans ces hausses interviennent aussi les spéculations de plus en plus importantes. L'indice des prix de la viande est passé de 100 à 230 de 1961 à 1970, alors que l'indice du coût de la vie passait de 100 à 140 pour la même période (Voir tableau 8).

L'analyse du tableau 8 montre une diminution de la production, une réduction du poids des carcasses et l'augmentation des prix.

D'autre part, les prix connaissent des variations tout au long de l'année. C'est ainsi qu'il y a un prix d'hiver et un prix d'été pour la viande ovine (Voir tableaux 6 et 7). En décembre 1976, les prix ont atteint un niveau record, jusqu'à 35 DH le kilo de mouton, et ceci se passait juste après la fête du mouton où le marché de la viande a connu une activité et une spéculation extraordinaires. Pendant la fête, le prix du mouton sur pied atteignait des niveaux jamais encore égalés (1.000 à 1.500 DH) en 1976, alors qu'en 1972 les prix oscillaient autour de 300 DH. Les spéculateurs achètent aujourd'hui à bas prix (150 à 250 DH le mouton) dans des campagnes isolées et revendent

Tableau 10

Abattages Familiaux (Estimations 1972)

	B o v i n s		O v i n s		C a p r i n s	
	Nbre	Poids	Nbre	Poids	Nbre	Poids
Agadir			142.310	1.707.720	130.508	1.174.572
Béni Mella			115.000	1.495.000	26.000	260.000
Al Hoceima	1.792	93.184	21.700	21.700	17.200	137.600
El Jadida			20.000	200.000	15.000	150.000
Fès	8.000	64.000	110.000	1.100.000	10.000	100.000
Kenitra	5.000	400.000	255.000	2.800.000	40.000	480.000
Khouribga	2.431	19.448	30.375	334.125	10.523	105.230
Ksar Es Souk	3.000	24.000	72.000	756.000	55.000	54.000
Marrakech	34	2.464	15.936	191.504	67.233	664.245
Meknès	12.000	1.080.000	16.636	249.540	1.262	12.660
Nador	2.100	168.800	71.300	791.600	14.400	158.400
Ouarzazate	3.829	321.636	65.250	326.250	15.000	195.000
Oujda			120.000	1.440.000	33.000	297.000
Safi	2.400	216.000	153.000	2.142.000	13.400	147.400
Settat	830	107.900	81.300	1.056.900	260	3.120
Tanger	600	36.000	40.000	480.000	4.000	36.000
Taza	800	56.000	12.500	175.000	600	4.200
Tétouan	2.660	186.000	83.250	666.000	110.000	900.000
Casa Préfect.	5.000	7.500	150.000	1.500.000		
Rabat Préfec.	360	21.400	24.000	240.000	750	6.000
Total	43.636	2.871.832	1.599.557	17.868.639	564.136	5.221.427

au prix fort (500 à 1.000 DH) dans les grosses agglomérations urbaines (Casablanca, Rabat, Marrakech et Fès).

Une caractéristique socio-économique marocaine mérite d'être exposée : la viande de mouton est plus chère que celle du boeuf ou du veau. En effet, le prix en cheville du kilo de boeuf était de 9,30 DH en 1975, alors que celui du mouton était de 12, 59 DH.

Par ailleurs, dans les boucheries urbaines, la découpe en morceaux de qualité et de prix différents n'existe pas, sauf dans quelques boucheries à clientèle européenne. Par conséquent, le kilo de gigot ou de cotelettes vaut le même prix que le kilo de collier.

Dans les boutiques de vente des quartiers pauvres, on rencontre quelques carcasses de caprins, cette viande étant bon marché (6,50 DH le kilo). Les personnes de condition très modeste consomment de la viande une à trois fois par mois et, c'est fréquemment, de la viande de brebis de réforme, car elle est moins chère que celle du mâle.

Au Maroc, la viande est taxée par l'Etat, mais les autorités locales tolèrent des écarts de prix. Ainsi, la cherté de la viande en ville (taxes, patentes et frais plus élevés) incite les citoyens à se ravitailler de plus en plus dans les boucheries rurales. Ce phénomène explique la création et la multiplication, le long des routes, aux portes des villes, de boucheries fixes.

3.5. Conclusion

Le circuit urbain donne une entière satisfaction sur le plan sanitaire et hygiénique, mais une grosse partie de la production échappe encore aux circuits de commercialisation. En effet, les abattages familiaux demeurent encore importants : en

1972, ils s'élevaient à 1.600.000 moutons, soit 17.868.639 kg de viande et à 564.136 caprins, soit 5.221.427 kg (Voir tableau 10). Il en est de même des abattages clandestins qui sont encore très nombreux.

L'absence de découpe bien précise favorise les gens aisés. Il faut avouer aussi que ce sont les modes de préparation de la viande qui ont déterminé cette situation ; le Marocain aimant les rôtis (tajines), recherche de préférence des morceaux comme l'épaule et néglige des morceaux comme des cotelettes. Mais les impératifs de la vie moderne amèneront les consommateurs à utiliser de plus en plus les grillages car leur préparation est très rapide.

Du fait de la forte demande, l'activité des emboucheurs, qui autrefois se faisait de façon saisonnière, tend aujourd'hui à s'étaler sur toute l'année.

Le marché urbain de la viande est marqué par l'augmentation du déficit en viande rouge (30.000 tonnes). Le Maroc, qui jadis figurait parmi les exportateurs de viande ovine, est contraint aujourd'hui d'importer des moutons sur pied (120.000 têtes en 1974) pour couvrir les besoins du pays sans cesse croissants.

4. CONCLUSION

En général on distingue trois circuits dans le marché de la viande :

- circuit court

Il est très courant dans les régions rurales faiblement douées pour l'élevage. On peut le schématiser de la façon suivante :

éleveur au souk → boucher soukier → consommateur
(abattage et débit)

Par ailleurs, les approvisionnements étant fortement irréguliers, le marché connaît donc fréquemment des périodes de crises. La qualité des animaux est très disparate. Du fait de la forte demande, les abattages sont de plus en plus anarchiques et les bêtes sont abattues de plus en plus jeunes. Les publications des mercuriales sont inexistantes, ce qui favorise grandement les spéculations. Le marché est dominé par les gros commerçants. L'industrie frigorifique est peu répandue et pourtant elle pourrait apporter une solution à l'irrégularité des apports ; malheureusement, le Marocain est très réticent vis-à-vis des viandes surgelées. Il serait plus rentable de transporter sur les longues distances les carcasses au lieu des animaux vivants.

Ainsi, nous constatons la nécessité d'organiser ce marché de la viande et il est urgent de rationaliser et de simplifier les circuits de production et de commercialisation. Il est impératif de créer des centres d'embouche dans les zones favorables (proximité des villes, des périmètres irrigués et des sucreries). Ces centres assureraient l'approvisionnement régulier en animaux (contrats avec les éleveurs), en fourrages (produits par la société ou sous contrat avec les sucreries). Il faut éviter à tout prix les abattages anarchiques ; les animaux maigres seront livrés aux centres d'embouche afin de les engraisser ; les agneaux seront commercialisés à 6 ou 7 mois, les mâles à 15 mois. Par ailleurs, les services d'élevage devront faciliter la mise en place des coopératives et des groupements d'éleveurs. Les coopératives joueront un rôle capital dans la production et la commercialisation.

Pour augmenter la production de viande, un programme sur plusieurs années est nécessaire. Pour réaliser ce projet, il est indispensable de modifier divers facteurs communs à notre élevage,

c'est-à-dire diminuer le taux de mortalité, augmenter celui de la natalité, augmenter le poids moyen des carcasses en améliorant le rendement de celles-ci. Pour atteindre ces objectifs, on doit déployer de grands efforts dans la recherche et principalement dans le domaine de la production fourragère, des pacages, de la nutrition, de la santé des troupeaux, de la reproduction et de la génétique, tous étant liés directement ou indirectement à l'alimentation des animaux.

III - Les marchés de la laine et des poils

1. INTRODUCTION

La laine est un produit naturel, qu'il faut extraire (tonte), trier (classement des toisons), laver, peigner et filer. Toutes ces opérations coûtent cher et aboutissent, par surcroît, à des déchets importants non valorisés. Ces dernières années, ces productions ont connu un grand essor et, dans l'avenir, elles seront amenées à jouer un rôle important dans l'élevage des petits ruminants.

2. MARCHE DE LA LAINE

La laine représente le tiers du revenu de l'élevage du mouton.

2.1. Production lainière au Maroc

En 1973, il a été produit 30.000 tonnes en suint. Cette production est assurée par les races suivantes :

- moutons de type atlantique (Doukkala)	41.000 t
- moutons des montagnes	6.450 t
- moutons des plateaux ouest	9.760 t
- moutons des plateaux est	3.810 t
- moutons des oasis	420 t
- population croisée	6.224 t

(rapport D.S.V.).

En général, les laines marocaines sont de qualité moyenne ou médiocre. Il existe trois catégories classées par qualité décroissante :

- "Aboudia" : laine fournie par les moutons Béni-Ahsen
- "Ourdighia" : mouton des plateaux ouest
- "Beldia" : mouton berbère.

Le rendement en laine lavée à fond est de 40 %. La laine est tondue à partir du mois d'avril ; ensuite, elle est commercialisée dans les souks telle quelle, sans aucun tri ni classement. D'autre part, la laine est extraite aussi des peaux de mouton achetées par les délaineurs qui utilisent la chaux vive pour délainer.

2.2. Prix et débouchés

Le prix de vente est fonction de la qualité ; il varie de 3 à 5 dirhams le kilo. La laine pigmentée est deux à trois fois plus chère. La consommation de laine par habitant est de 0,4 kg de laine lavée à fond.

50 % des laines trouvent une utilisation familiale : matelassage surtout. De plus, la laine fait office de banque pour les familles marocaines, car elle est facilement convertible en argent lorsque le besoin s'en fait sentir. Par ailleurs, l'artisanat marocain absorbe une grosse partie de la production lainière et ceci en vue de la confection de couvertures et de tapis mondialement réputés. Cette dernière production connaît un essor extraordinaire : par exemple, 517.000 m² de tapis en 1971, 800.000 m² en 1972, plus d'un million de mètres carrés en 1973. En général, il faut quatorze kilos de toison pour faire 1 m² de tapis.

L'industrie textile utilise le reste de la production lainière. Au Maroc, il existe trois grandes usines travaillant la laine :

- la SAFT à Rabat : elle produit de la laine cardée qui est vendue en écheveaux aux artisans ;
- SEFITA à Meknès : même production que la SAFT ;
- FILROC à Rabat : elle produit de la laine peignée qui sert à la confection des vêtements.

Des courtiers qualifiés et employés par les usines achètent la laine brute sur les souks. Ils sont très bien informés sur les différentes qualités des laines existant sur les différents marchés. Le système de vente est la vente de gré à gré. Celui-ci n'est pas très avantageux car il augmente considérablement le nombre de vendeurs et l'acheteur éventuel doit s'approvisionner chez un grand nombre d'entre eux car les productions sont faibles. Là aussi le système coopératif présente des avantages inestimables car ces coopératives peuvent se charger du ramassage, du tri, du classement et de la vente. Ainsi, l'achat de lots homogènes est plus aisé, tant du point de vue qualitatif, quantitatif que tarifaire.

2.3. Conclusion

Les laines marocaines sont grossières ; elles ne satisfont pas pleinement les industriels qui sont obligés d'importer des laines de qualité. En 1972, le Maroc a importé 1.440.427 kg de laine lavée à fond, 36.923 kg de laine en suint, 2.146 kg de laine cardée, 197 kg de laine karakul et 118.136 kg de déchets de laine.

D'autre part, le marché de la laine est vital pour l'industrie artisanale. Il y a donc un gros investissement à entreprendre dans ce secteur. La production de laine au Maroc, fruit d'un élevage ovin médiocre, demeure insuffisante quantitativement et qualitativement. Cette production risque, dans l'avenir, d'être très en retard par rapport au rythme d'expansion démographique, artisanal et industriel. Il est donc nécessaire d'organiser et de simplifier les circuits de production et de commercialisation. Des études génétiques et phénotypiques précises et approfondies doivent être entreprises pour dégager les meilleures races lainières. Des sélections et des croisements s'imposent.

La production de laine est étroitement liée à l'alimentation ; nous retrouvons donc, là aussi, l'importance de la solution du problème de la malnutrition de l'élevage.

Il faut promouvoir l'emploi des tondeuses mécaniques car la tonte naturelle au ciseau blesse les animaux et le rendement est moindre.

Il y a donc une véritable politique de marché à entreprendre car pour vendre un produit avec un plus grand profit, il est nécessaire de le présenter sous la forme la plus acceptable pour l'acheteur. Le prix de la laine est déterminé essentiellement par l'usage que l'on veut en faire sans que l'on soit obligé de procéder à une nouvelle catégorisation au moment de cette utilisation. On comprend aisément pourquoi le prix est tellement influencé par les diverses caractéristiques concernant la finesse, la longueur, l'aspect et le caractère de la fibre. Toutes ces caractéristiques conditionnent l'utilisation potentielle des fibres et les acheteurs doivent s'en tenir exactement aux spécifications des manufacturiers. Celles-ci sont déterminées par l'usage de la matière brute. Il est donc clair que la catégorisation d'après le

type correct de laine est la base d'un marché profitable. Et la définition la plus simple de cette catégorisation est l'obtention d'une uniformité de chaque type. Tout ceci met en évidence l'extrême importance d'une catégorisation soigneuse.

Enfin, l'organisation de coopératives de ramassage de la laine et l'octroi de crédits à celles-ci pour leur permettre le paiement au comptant de la laine aux producteurs sur la base d'un barème défini à la veille de chaque campagne, sont vivement conseillés.

3. MARCHE DES POILS DE CHEVRE

C'est un marché négligeable qui existe dans certaines régions deshéritées comme le Rif ou le Sahara. Dans ces régions, les chèvres sont tondues, puis leur poils est mélangé à la laine, ce qui permet la confection de tissus imperméables. C'est avec ceux-ci que les nomades confectionnent leurs tentes. Les fabricants de tapis utilisent le poil de chèvre comme trame et ainsi obtiennent des tapis très solides et d'une souplesse remarquable.

Il serait donc intéressant de développer ce marché. Par exemple, la promotion de l'élevage des chèvres angora en vue de la production de mohair serait très profitable, surtout quand on sait que la chèvre est un animal bien adapté au Maroc et qu'elle peut utiliser efficacement les aliments durs et ligneux. D'autre part, elle est plus résistante que le mouton ; c'est un animal prolifique en raison de sa précocité et des naissances jumelées. La chair du chevreau est très appréciée, le lait de chèvre s'est révélé d'une haute valeur nutritive. Tous ces avantages ne permettent pas que l'on ignore cet élevage.

IV Le marché des peaux

1. INTRODUCTION

Les peaux représentent une grande valeur marchande du cinquième quartier et il est illogique de sous-estimer ce sous-produit ; en effet, l'utilisation rationnelle de ces peaux permet une valorisation du cinquième quartier et, par conséquent, influence le coût de la viande. Au Maroc, l'industrie des peaux est en expansion et le marché est très actif. Les peaux des petits ruminants sont de très bonne qualité et présentent peu de défauts, car le dépouillement se fait par soufflage et dilacération du tissu conjonctif par les mains du sacrificateur.

2. ORGANISATION

La commercialisation des peaux de mouton ou de chèvres est réalisée dans des souks spécialisés et à des jours bien déterminés. Par exemple, à Marrakech, on trouve le "Souk El Btana" (souk des peaux de mouton) et le "Souk El Mezzi" (souk des peaux de chèvre).

Les peaux sont vendues soit à l'état frais pour l'utilisation immédiate, soit salées et séchées pour l'utilisation différée. La collecte est effectuée dans les abattoirs ruraux et urbains par des grossistes qui revendent ensuite les peaux aux industriels et aux artisans. Dans les abattoirs urbains, comme celui de Casablanca, il existe une halle au cuir où sont effectués les classements et les pesées. Le transport des peaux est assuré par les camions ou par les ânes ou mulets.

3. PRODUCTIONS

En 1969, la production des peaux de mouton s'élevait à 2.780.000 peaux, soit 10.000.000' de pieds carrés ; celle des peaux de chèvre à 1.770.000 peaux, soit 6.000.000 de pieds carrés (PC = 9,29 dm²).

Les peaux sont classées en plusieurs catégories :

- peaux sans coutelure et non tâchées de sang ni
de goudron : 1er choix
- peaux avec neuf coutelures : 2ème choix
- peaux avec dix coutelures et plus ou
déchirures : écart.

Ce classement demeure théorique et difficile à appliquer, d'autant plus que le marché est dominé par de gros négociants qui font la loi et fixent leurs prix.

4. LES PRIX

4.1. Les prix à l'état brut

Les peaux sont vendues aux enchères par les "dellalas" (crieurs à l'encan).

Les peaux de caprins sont vendues par demi-douzaine ou à l'unité. La taille moyenne d'une peau de chèvre est de 5 PC, son prix est de 5 DH.

Les peaux de mouton ont une taille moyenne de 6 PC et leur prix est fonction de leur longueur et de la qualité de leur laine. Aux abattoirs de Casablanca, le prix varie de 5 à 15 DH la peau ; celle-ci vaut sur le souk 5 DH.

4.2. Les prix des peaux de mouton délainées

Aux abattoirs urbains, elles valent 3 à 5 DH l'unité ; sur les souks le prix est inférieur à 3 DH. Ceci nous donne un prix moyen de 0,60 DH le PC aux abattoirs et 0,40 DH sur les souks.

4.3. Le prix des peaux à l'état fini

- ovins	:	prix moyen de vente au PC	:	2 DH
- caprins	:	" " " "	:	2,20 DH
- bovins	:	" " " "	:	3 DH

5. DEBOUCHES ET UTILISATIONS

La production des peaux est en grande partie absorbée par la maroquinerie : fabrication d'articles de voyage, de ceintures, d'articles de bureau, d'harnachement et de sellerie, de courroies, de pantoufles et de poufs.

L'industrie de la chaussure utilise une partie importante de la production des peaux. En 1969, 2 millions de paires ont été produites, ce qui représente la valeur de 38.996.000 DH.

La maroquinerie et l'industrie de la chaussure bénéficient d'une exportation très active. Ainsi, en 1970, 170.000 paires de chaussures ont été exportées et ont rapporté 2.364.000 DH. Les importations marocaines de chaussures diminuent d'année en année.

Autrefois, il y avait une exportation importante de peaux brutes vers l'Europe ; mais actuellement, il est formellement interdit d'exporter la matière brute, ce qui a été décidé dans le but de faire progresser les industries marocaines de transformation des peaux.

6. CONCLUSION

Le marché des peaux est étroitement subordonné au marché de la viande car le commerce des peaux ne dépend pas de l'offre et de la demande de cette matière première mais uniquement de la demande en viande.

Nous retrouvons, là aussi, des circuits de commercialisation hypertrophiés par le grand nombre d'intermédiaires. D'autre part, les producteurs sont dans une situation d'infériorité face aux gros négociants et industriels. Il est donc impératif de réorganiser ce marché, de publier des mercuriales, de contrôler efficacement les prix, d'inciter les producteurs à se grouper en coopératives. D'autre part, les peaux de chèvres fournissent un produit de première qualité et il est regrettable de constater que ce matériau est mal exploité surtout dans le domaine de la fabrication des articles de mode. Il faudrait aussi que l'Etat facilite l'implantation des industries du cuir en leur octroyant des crédits.

Des améliorations sont à apporter lors de la collecte des peaux dans l'abattoir rural ; en effet, les peaux traînent dans le sang et les excréments. Il serait donc aisé d'y remédier.

Comme dans tout pays sous-développé, il existe une dualité très nette entre le secteur moderne (industries du cuir) et le secteur traditionnel (artisanat). Il serait donc souhaitable de développer le secteur artisanal, car il fait vivre une partie considérable de la population.

DISCUSSION

L'importance du cheptel ovin et caprin tend à diminuer au profit des bovins et des cultures. Les pouvoirs publics accordent la priorité à l'élevage bovin ; certes, il est intéressant de promouvoir cet élevage, mais il est bien dommage que ce soit au détriment de l'élevage des petits ruminants. D'ailleurs les résultats ne se sont pas fait attendre car le Maroc manque de viande et, par conséquent, il est contraint d'importer de la viande ovine. Il est donc impératif que les responsables marocains entreprennent sans délai un plan de développement de l'élevage des petits ruminants en général et du mouton en particulier.

De nombreuses solutions ont été préconisées, mais encore faut-il qu'elles soient mises en pratique. Parmi ces différentes solutions, nous citerons :

- la création de périmètres d'amélioration pastorale dans les régions dominées par les problèmes pastoraux (parcours collectifs) : il faut donc améliorer les parcours en organisant des mises en défens provisoires de 3 à 12 mois, en effectuant des rotations, en restaurant le pâturage dégradé et en réensemencant avec des espèces adaptées au Maroc (castus, arbres fourragers) ;

- l'amélioration de l'équipement des parcours en accroissant la prospection hydraulique, en multipliant les points d'eau, en construisant des abris pour les animaux et des bains parasitocides ;

- la constitution de réserves alimentaires pour les périodes critiques, au sein des groupements : achats de pulpes, de concentrés ; stockage de fourrage sec ; .

- la conduite rationnelle des troupeaux qui est réalisée par la réduction des effectifs évitant ainsi la surcharge des parcours, par l'élimination des animaux improductifs (femelles vieilles ou stériles, mâles déficients et les animaux trop âgés ou dont l'état général ne peut s'améliorer). Il faut séparer les béliers des brebis et ne les mettre ensemble que pendant la période de lutte choisie (agnelage d'automne ou de printemps). Il est souhaitable de n'avoir qu'un agnelage par an ;

- l'amélioration génétique qui est une entreprise de longue haleine et qu'il est nécessaire d'entreprendre assez rapidement. Mais, auparavant, il est indispensable de connaître parfaitement les aptitudes de nos races, en viande, en lait, en laine, en précocité et fécondité. En résumé, il est primordial de faire l'inventaire précis du patrimoine héréditaire de nos races afin de les perfectionner par une sélection très poussée. Dans cet esprit, la création de centres de géniteurs s'impose, ainsi que celle de centres d'insémination artificielle. Des livres généalogiques sont nécessaires pour l'inscription des sujets d'élite. Il faudra donc faciliter l'implantation de haras de béliers dans le cadre des coopératives ou d'organismes d'Etat. Seule l'insémination artificielle permet de réaliser assez rapidement cette amélioration génétique. L'organisation de concours est souhaitable pour primer et encourager les meilleurs élevages ;

- un quadrillage sanitaire et une mise en place d'un plan prophylactique qui sont indispensables : prophylaxie de la brucellose, de la clavelée, de la fièvre aphteuse, des parasitoses internes et externes, du charbon symptomatique et bactériidien.

Les enquêtes épidémiologiques doivent être intensifiées pour permettre une connaissance approfondie de la pathologie régionale. Il faut créer des laboratoires de recherche et d'analyse dans les régions qui en sont démunies. L'équipement des laboratoires déjà existant doit être amélioré. D'autre part, le marquage des animaux est à la base de tout contrôle. Tout ceci nécessite l'augmentation de l'effectif des vétérinaires et des infirmiers et l'accroissement de leurs moyens techniques et financiers. Dans le même esprit, il faut promouvoir la médecine vétérinaire privée car son action permettra de compléter celle de l'Etat et de répondre aux besoins des éleveurs. Une meilleure qualification des bergers est très souhaitable ainsi que l'amélioration de leur salaire et de leurs conditions d'existence ;

- l'organisation de centres d'embouche qui seront gérés soit directement par les éleveurs, soit constitués en sociétés mixtes ayant des relations contractuelles avec les éleveurs. Il faut éviter à tout prix les abattages anarchiques et surtout lors de la fête du sacrifice du mouton (Aïd El Kebir) où les plus beaux reproducteurs seront sacrifiés. Par conséquent, des campagnes d'explications sont à entreprendre auprès des éleveurs et des consommateurs. Par ailleurs, il faut promouvoir l'élevage intensif des agneaux de boucherie dans les régions qui le permettent, améliorer l'organisation des circuits commerciaux pour éviter le nombre trop élevé des intermédiaires. La création de coopératives d'embouche et de commercialisation est vivement conseillée. L'Etat devra aider ces coopératives en leur octroyant des crédits et du personnel qualifié et incorruptible qui améliorera les productions et évitera certaines aberrations de la gestion et des circuits commerciaux.

- l'amélioration de l'équipement des souks et la décentralisation de nombreuses administrations vers ceux-ci : présence fixe d'un agent de l'autorité, petite agence postale, local pour les coopératives, dispensaire médical avec présence permanente d'un médecin, services vétérinaires ;

- la promotion des industries frigorifiques qui offriraient une solution à l'irrégularité des approvisionnements des marchés de viande ; cela permettrait aux éleveurs d'abattre leurs bêtes au moment de leur meilleur état d'embonpoint ;

- l'amélioration de l'organisation des marchés de la laine et des peaux par la création d'un système coopératif qui, là aussi, présenterait de nombreux avantages. Au niveau du commerce extérieur, de nombreux progrès sont à faire. Il faut accorder des crédits aux industries de transformation du cuir pour augmenter l'exportation de produits finis. Il faut inciter les industriels à produire des articles de première qualité pour être compétitifs sur le marché international ;

- la modification des méthodes agricoles traditionnelles par la vulgarisation agricole. L'enseignement primaire et l'alphabétisation des adultes peuvent y contribuer considérablement. En attendant l'arrivée d'une génération complètement scolarisée, l'introduction de méthodes modernes agricoles doit être entreprise. Pour réussir dans ce domaine, il faudra convaincre les éleveurs de l'utilité de ces nouvelles méthodes, démontrer par des exemples simples que celles-ci sont valables et supérieures aux anciennes, donner une formation technique aux paysans. Tout ceci nécessite donc la création d'un service de vulgarisation

agricole avec un moniteur polyvalent résidant sur place parmi les fellah. Pour les problèmes particuliers, des moniteurs spécialisés assisteront les moniteurs agricoles polyvalents. L'éducation et la vulgarisation éviteront de même les échecs subis par de nombreuses coopératives, échecs qui sont surtout dus à l'absence de mentalité coopérative.

Mais toutes ces améliorations ne peuvent se comprendre sans une progression de la production. Il serait aberrant de ne pas lier étroitement ces deux secteurs ; dans cet esprit, il ne faudra pas trop dissocier spécialement les centres producteurs des centres d'écoulement. Ainsi nous éviterons une désertification des campagnes face à une hypertrophie des centres de services urbains.

CONCLUSION GENERALE

En conclusion, il nous a été permis de préciser, dans une première partie, l'état actuel de l'élevage marocain et d'analyser, dans une deuxième partie, les marchés de bétail vivant, de la viande, de la laine, des poils de chèvre et des peaux. Il ressort de cette étude qu'il faut apporter beaucoup plus qu'un simple progrès agricole ou économique ; il est nécessaire de prendre en main l'évolution sous toutes ses formes, sur le plan social et humain aussi bien que sous l'angle de la mise en valeur. Il faut aller même plus loin, jusqu'à réaliser une véritable action politique permettant à ces masses rurales inorganisées, isolées, analphabètes et souvent encore au stade féodal, de devenir progressivement de véritables communautés rurales.

Dans l'agriculture, la clé de voûte du dispositif qui permettra d'augmenter le revenu national par habitant et d'assurer des emplois productifs à la population en accroissement, est la réforme agraire. C'est là une condition nécessaire à la création d'une économie nationale plus viable et dont les divers éléments seront intégrés en un ensemble bien coordonné. Par ailleurs, cette réforme de l'agriculture traditionnelle ne doit pas uniquement se limiter à modifier les moyens techniques de production ; elle doit en outre aider le paysan à modifier ses habitudes, ses conceptions et son genre

de vie afin qu'il s'adapte parfaitement aux conditions économiques nouvelles. Il s'agit en fait de le faire passer d'une économie fermée de subsistance à une économie monétaire d'échange, donc à une économie de marché. Dans cet esprit, il est indispensable de réaliser une étude approfondie du milieu naturel avec ses trois composantes : l'homme, l'animal et la végétation. Si les études sur la végétation sont relativement avancées, celles de l'animal ne font que débiter et celles de l'homme ne sont pas encore commencées.

Vu :

LE DIRECTEUR

de l'École Nationale Vétérinaire de Lyon,

LE PROFESSEUR RESPONSABLE

de l'École Nationale Vétérinaire,

Vu :

~~LE DOYEN,~~

LE PRÉSIDENT DE LA THÈSE,

Vu et permis d'imprimer

LYON, le

2 DEC. 1977

19

LE RECTEUR, PRÉSIDENT DU CONSEIL DE L'UNIVERSITÉ LYON I

D. GERMAIN

BIBLIOGRAPHIE

AIT BEN ALI A.

Elevage caprin au Maroc.
Th. Méd. Vét. Toulouse, 1970.

BAKKALI M.

Contribution à l'étude de la transhumance au Maroc.
Th. Méd. Vét. Toulouse, 1972.

BEAUD M.

Le commerce extérieur au Maroc.
Bulletin d'Information du Ministère du Commerce.
Rabat, 1960.

BENABDELLAH M.

La laine, élément de son amélioration au Maroc.
Th. Méd. Vét. Toulouse, 1975.

BENHIMA B.

Cuir et peaux au Maroc.
Th. Méd. Vét. Toulouse, 1974.

F.A.O.

Le développement économique et rural du Rif Occidental.
F.A.O./S.F., 18/Rome, 1965.

HEMDAOUI A.

Abattoirs de Casablanca. Bilan et perspectives.
Th. Méd. Vét., Lyon, 1971.

LOUALI H.

Interventions techniques sur l'élevage ovin au Maroc.
Th. Méd. Vét., Lyon, 1976.

M.A.R.A.

Plan de développement des productions ovines au Maroc.
Service de l'Elevage. Rabat, 1974.

M.A.R.A.

Direction de l'Elevage. Rapport annuel statistique
d'activité 1972. Rabat, 1972.

M.A.R.A.

Direction des Services Vétérinaires. Rapport annuel
d'activité 1968. Rabat, 1968.

M.A.R.A.

Projet de plan quinquennal 1978-1982.
Direction de l'Elevage. Rabat, 1977.

M.A.R.A.

Direction de l'Elevage. Rapport annuel statistique
d'activité 1971. Rabat, 1971.

MARSIL A.

Réflexions sur l'évolution et les perspectives du
marché de la viande ovine.
Séminaire Maghrébin sur l'élevage ovin. Rabat, 1974.

Revue d'Elevage

Les moutons et les chèvres au Maroc.
Rabat, 1976.

ROYAUME DU MAROC

Textes formant code des investissements agricoles.
Rabat, 1969.

SEMINAIRE MAGHREBIN SUR L'ELEVAGE OVIN

Rabat, 1974.

SERVICE VETERINAIRE MUNICIPAL

Préfecture de Casablanca. Rapport annuel 1973.
Casablanca, 1973.

TROIN J.F.

Les souks marocains.
C.N.R.S. Edisud Aix-en-Provence, 1975.

